DANIEL H. PINK

Một tư duy hoàn toàn mới

A WHOLE NEW MIND



BÁN CẦU NÃO PHẢI SẼ THỐNG TRỊ TƯƠNG LAI

Một Tư Duy Hoàn Toàn Mới

DANIEL H. PINK

MỘT TƯ DUY HOÀN TOÀN MỚI

PHẢI CHĂNG ĐÃ ĐẾN THỜI CỦA NÃO PHẢI?

Theo các kết quả nghiên cứu, bán cầu não trái điều khiển nửa thân người bên phải, bán cầu não phải thì ngược lại. Bán cầu não trái có vai trò chính chỉ huy các kỹ năng nói, viết, tính toán, tư duy và phán đoán; còn bán cầu não phải đóng vai trò chủ đạo quyết định sự khéo léo, óc thẩm mỹ, khả năng cảm thụ âm nhạc, tình cảm, lòng say mê... Như vậy, mỗi bán cầu não đảm trách những nhiệm vụ cụ thể, riêng biệt và, khi được phát triển, sẽ đem lại những bộ kỹ năng hoàn toàn khác nhau.

Tuy nhiên, bán cầu não trái thường phát triển hơn bán cầu não phải, điều này giải thích lý do đa số nhân loại thuận tay phải. Và cho đến gần đây, chúng ta thường quá chú trọng đến các hoạt động và kỹ năng của não trái mà quên mất vai trò và khả năng của não phải: các hệ thống giảng dạy của chúng ta đều tuân theo các tiến trình, bài giảng cụ thể vì cách thức này giúp kiến thức dễ được tiếp thu nhất, khi não trái xử lý các thông tin logic. Trong khi đó, có rất ít các khóa học theo đuổi những suy nghĩ của não phải, ngoại trừ một số ngành nghệ thuật.

Nhưng với tác phẩm được coi là bước ngoặt và quan trọng không chỉ trong lĩnh vực xã hội, giáo dục mà còn với giới kinh doanh, Daniel H. Pink cho rằng chúng ta đang chuyển từ nền kinh tế-xã hội được xây dựng dựa trên khả năng tư duy logic, tuyến tính, máy móc của Thời đại Thông tin sang nền kinh tế-xã hội của Thời đại Nhận thức được xây dựng dựa trên óc sáng tạo, sự đồng cảm và những khả năng phát triển nội tại lớn lao. *Một tư duy hoàn toàn mới* là cuốn sách dành cho tất cả những ai mong muốn tồn tại và thành đạt trong thế giới hiện đại, từ những người gặp khó khăn trong công việc hay không hài lòng với cuộc sống, những doanh nhân và nhà lãnh đạo doanh nghiệp sẵn sàng tiến lên với làn sóng

mới, những bậc cha mẹ muốn tạo lập tương lai tươi sáng cho con cái, cho tới vô số những người chặt chẽ trong tư duy, khéo léo trong kỹ năng, nhưng đồng thời cũng tinh tế trong cảm xúc – điều thường bị bỏ qua hay xem nhẹ trong Thời đại Thông tin.

Pink nhấn mạnh: “Kỷ nguyên mà não trái thắng thế và Thời đại thông tin do nó phát sinh ra đang dần được thay thế bởi một thế giới mới mà tại đó các phẩm chất của não phải như sáng tạo, trực giác, sẽ nổi trội hơn.” Ông cho rằng thế giới cần theo đuổi triết lý suy nghĩ mới về “một nền kinh tế sáng tạo”. Tuy nhiên, không có công việc nào trên Trái Đất này chỉ dùng đến tư duy của một nửa bộ não. Cũng như vai trò của chân trái và chân phải khi người ta đi bộ, cả hai phần của não bộ con người đều rất cần thiết để có một cuộc sống lành mạnh.

Một tư duy hoàn toàn mới là một cái nhìn mới mẻ về công việc, cuộc sống cũng như tương lai của mỗi người. Thông qua các thí nghiệm và những trải nghiệm thực tế, Daniel H. Pink đưa ra cho người đọc những chỉ dẫn cụ thể để phát huy tối đa khả năng to lớn của bán cầu não phải − khả năng đồng cảm.

Tiếp theo các cuốn sách của Daniel Goleman về trí tuệ xúc cảm và trí tuệ xã hội, chúng tôi lựa chọn dịch và xuất bản cuốn sách rất quan trọng này của Daniel H. Pink. Cuốn sách được thực hiện trong chương trình sự hợp tác Công ty Sách Alpha với Trung tâm hợp tác Trí tuệ Việt Nam và Công ty Cổ phần Phát triển Nhân trí Việt Nam

Xin trân trọng giới thiệu với độc giả.

Tháng 8/2008

* * *

LỜI TỰA

Nhiều thập kỷ qua là khoảng thời gian thống trị của một mẫu người nhất định với một kiểu tư duy nhất định – những lập trình viên máy tính tạo nên các dòng mã, những luật sư soạn thảo các hợp đồng hay những MBA (thạc sĩ quản trị kinh doanh) tính toán các con số. Nhưng chiếc chìa khóa mở ra từng lĩnh vực đang dần được chuyển giao. Tương lai thuộc về một lớp người hoàn toàn khác với kiểu tư duy cũng hoàn toàn khác biệt – những người biết sáng tạo, biết sẻ chia, có khả năng nhận định những hình mẫu chung và đưa ra những quyết định tối ưu. Họ – những nghệ sĩ, nhà phát minh, nhà thiết kế, người kể chuyện, nhà hoạt động xã hội, nhà tâm lý học hay nhà hoạch định chiến lược – sẽ là những người gặt hái được nhiều phần thưởng lớn lao từ xã hội và góp phần mang lại những niềm vui tột bậc.

Cuốn sách này miêu tả một chấn động – dù nó vẫn chưa được khám phá – làm thế giới ngày nay thay đổi rất nhiều. Chúng ta đang chuyển từ một nền kinh tế-xã hội được xây dựng dựa trên khả năng tư duy logic, tuyến tính, máy móc của Thời đại Thông tin sang một nền kinh tế-xã hội được xây dựng dựa trên khả năng sáng tạo, đồng cảm và những khả năng lớn lao về sự phát triển nội tại, chính là Thời đại Nhận thức. *Một tư duy hoàn toàn mới* là cuốn sách dành cho tất cả những ai mong muốn tồn tại và thành đạt trong thế giới này, từ những người gặp khó khăn trong công việc hay không hài lòng với cuộc sống, những doanh nhân và nhà lãnh đạo doanh nghiệp sẵn sàng tiến lên với làn sóng mới, những bậc cha mẹ muốn tạo lập tương lai tươi sáng cho con cái, cho tới vô số những người sắc sảo trong cảm xúc và khéo léo trong sáng tạo với những khả năng đặc biệt mà trong Thời đại Thông tin thường bị bỏ qua và bị đánh giá thấp.

Trong cuốn sách này, bạn sẽ biết đến sáu năng lực bẩm sinh của con người mà tôi gọi là "sáu giác quan" – chúng ngày càng ảnh hưởng lớn đến thành công trong nghề nghiệp cũng như sự thỏa mãn những nhu cầu cá nhân của con người. Thiết kế – Kể chuyện – Hòa hợp – Đồng cảm – Giải trí – Tìm kiếm ý nghĩa, đây là những khả năng cơ bản của con người mà ai cũng có thể có được và tôi sẽ giúp bạn đạt được điều đó.

Để có một sự thay đổi lớn như vậy rất phức tạp, nhưng chủ đề của cuốn sách này lại hết sức đơn giản. Trong gần một thế kỷ qua, xã hội phương Tây nói chung và xã hội Mỹ nói riêng đã bị thống trị bởi một lối tư duy và cách tiếp cận cuộc sống theo xu hướng thu hẹp bề rộng và phân tích theo chiều sâu. Đó là thời đại của những "công nhân tri thức", những chuyên gia xử lý thông tin và thao tác kỹ thuật lành nghề. Tuy nhiên, thời đại đó đang thay đổi. Nhờ sự sắp xếp của một số lực lượng sản xuất – sự phong phú nguyên liệu đang dần đáp ứng được những khao khát của con người, quá trình toàn cầu hóa đang đưa nhiều công việc ra nước ngoài và những máy móc công nghệ cao đã thay thế hoàn toàn một số công việc chân tay – chúng ta đang dần tiến vào một thời đại mới. Theo tôi, đó là thời đại trỗi dậy của một lối tư duy và cách tiếp cận cuộc sống khác – lối tư duy coi trọng khả năng "nhận thức tốt" và "cảm thụ cao". "Nhận thức tốt" chính là khả năng khám phá những cơ hội và hình mẫu mới, sáng tạo vẻ đẹp tâm hồn và nghệ thuật, viết nên những câu chuyện đầy lôi cuốn và kết hợp những ý tưởng riêng rẽ thành những điều mới lạ. "Cảm thụ cao" là khả năng cảm thông với người khác, hiểu được biểu hiện tinh tế trong từng hành động của con người, tìm kiếm niềm vui từ chính bản thân và lan tỏa niềm vui đó tới nhiều người khác, vượt ra khỏi những công việc thường ngày để theo đuổi mục đích và ý nghĩa cuộc sống.

Khi điều đó xảy ra, có một thứ có thể diễn tả hết được những thay đổi mà tôi đang miêu tả – và nó nằm ngay trong đầu bạn. Não bộ của chúng ta được chia thành hai bán cầu. Bán cầu não trái hoạt động nghiêng về suy luận tuyến tính, phân tích và logic. Trong khi đó, tính chất của bán cầu não phải là phi tuyến, tổng quan và cảm tính. Những sự khác biệt này thường khiến chúng ta ngạc nhiên. Và tất nhiên, chúng ta phải tận dụng khả năng của cả hai bán cầu não

để giải quyết từ những việc đơn giản nhất. Nhưng chính cấu tạo khác biệt của hai bán cầu não đã gợi lên một phép ẩn dụ tuyệt vời, giúp chúng ta thấu hiểu hiện tại và định hướng tương lai của chính mình. Ngày nay, những kỹ năng quan trọng của thời đại trước – các khả năng của bán cầu não trái mang lại sức mạnh cho Thời đại Thông tin – vẫn cần thiết nhưng không đủ. Và các khả năng mà một thời chúng ta không chú ý đến hay coi là phù phiếm – khả năng phát minh, đồng cảm, tạo niềm vui và ý nghĩa cuộc sống của bán cầu não phải – sẽ ngày càng đóng vai trò quyết định tới thành công. Ngày nay, với mỗi cá nhân, gia đình và tổ chức, thành công trong nghề nghiệp và việc đáp ứng nhu cầu cá nhân cần một tư duy hoàn toàn mới.

Tôi xin giới thiệu sơ qua về bố cục của cuốn sách này. Không có gì ngạc nhiên khi tự bản thân *Một tư duy hoàn toàn mới* đã chứa đựng nhận thức tốt và cảm thụ cao. Phần I – Thời đại Nhận thức – giới thiệu những ý tưởng sinh động và hấp dẫn. Chương 1 của phần này khái quát các điểm khác biệt cơ bản giữa bán cầu não phải và bán cầu não trái, đồng thời giải thích tại sao cấu tạo bộ não lại có thể giúp chúng ta đoán định được tương lai của mình. Ở Chương 2, tôi đưa ra những tình huống thiết thực, cụ thể, được trình bày nhằm lôi cuốn những độc giả thiên về bán cầu não trái, giải thích lý do tại sao ba lực lượng kinh tế và xã hội lớn – sự dư thừa, châu Á và tự động hóa – lại đang đưa chúng ta đến Thời đại Nhận thức. Chương 3 giải thích về khả năng nhận thức tốt và cảm thụ cao, đồng thời minh họa tại sao những ai làm chủ được những khả năng này lại dễ dàng thành công tron g cuộc sống hiện đại.

Phần II – Sáu giác quan – đề cập đến khả năng cảm thụ cao. Phần này bao gồm sáu khả năng cần thiết để thành công trong cuộc sống: Thiết kế - Kể chuyện - Hòa hợp - Đồng cảm - Giải trí - Tìm kiếm ý nghĩa. Tôi dành riêng cho mỗi loại giác quan một chương miêu tả giác quan đó được áp dụng như thế nào trong công việc cũng như trong cuộc sống hàng ngày. Sau đó, cuối mỗi chương, là phần Danh mục được viết chữ đậm, trình bày trong những trang riêng biệt – một bộ sưu tập các công cụ, bài tập và phần đọc mở rộng thu thập từ các nghiên cứu và những chuyến đi của tôi. Nó có thể giúp bạn phát hiện cũng như trau dồi thêm các giác quan đó.

Trong chín chương của cuốn sách này, tôi sẽ đề cập đến rất nhiều vấn đề. Chúng ta sẽ đến thăm câu lạc bộ những người thích cười ở Bombay, một trường trung học chuyên về thiết kế tại trung tâm một thành phố ở Mỹ, sẽ được học cách phát hiện một nụ cười giả dối ở bất cứ đâu trên trái đất này. Nhưng chúng ta phải bắt đầu cuộc hành trình từ chính hoạt động của bộ não để khám phá xem nó hoạt động ra sao trước khi học cách vận hành nó. Chính vì vậy, chúng ta sẽ bắt đầu tại Viện sức khỏe Tâm thần Quốc gia ở Bethesda, Maryland, nơi tôi được các bác sĩ chụp não bằng sóng điện từ.

PHẦN I.
THỜI ĐẠI NHẬN THỨC

1. SỰ TRỖI DẬY CỦA BÁN CẦU NÃO PHẢI

Việc đầu tiên người ta làm là gắn những điện cực lên các đầu ngón tay để kiểm tra mức độ ra mồ hôi của tôi. Nếu tôi có ý định gian lận, mồ hôi sẽ toát ra. Sau đó, họ để tôi nằm trên một chiếc cáng bọc trong thứ giấy nhăn màu xanh, loại giấy trải bên dưới khi bạn phải nằm trên bàn khám bệnh. Tôi nằm thư giãn, phần phía sau đầu thả lỏng, tựa vào một khoảng lõm của chiếc cáng. Trước mặt tôi, họ đu đưa một chiếc mặt nạ, tương tự loại dùng để bịt mặt Hannibal Lecter . Tôi oằn mình. Thật là một sai lầm tệ hại. Một kỹ thuật viên với tay lấy cuộn băng dính dầy cộm. "Anh không được cử động," cô ta nói, "Chúng tôi sẽ phải cố định đầu của anh."

Bên ngoài tòa nhà chính phủ khổng lồ này, cơn mưa tháng 5 vẫn rơi nhẹ. Bên trong – ngay chính giữa một căn phòng lạnh lẽo dưới tầng hầm – tôi sắp được các bác sĩ chụp não.

Sống với bộ não của mình 40 năm nay, nhưng tôi chưa bao giờ thật sự thấy nó. Tôi từng được xem những bức vẽ và hình ảnh bộ não của người khác. Nhưng tôi không hề có ý niệm gì về việc bộ não mình trông ra sao và hoạt động thế nào. Đây chính là cơ hội của tôi.

Trong suốt một thời gian dài, tôi luôn tự hỏi cuộc sống của chúng ta sẽ đi theo hướng nào trong thời đại tự động hóa và hỗn loạn này. Tôi bắt đầu giả thiết rằng mọi manh mối nằm trong cách tổ chức bộ não con người. Vì vậy, tôi đã tình nguyện tham gia nhóm đối chứng - các nhà nghiên cứu gọi là "những tình nguyện viên khỏe mạnh" - cho một dự án nghiên cứu tại Viện Sức khỏe Tâm thần Quốc gia, ngoại ô Washington, D.C. Công trình nghiên cứu đòi hỏi phải chụp ảnh bộ não ở trạng thái nghỉ ngơi và làm việc, nghĩa là tôi sắp nhìn thấy cơ quan đã điều khiển mình trong suốt bốn thập kỷ

qua – và có lẽ trong quá trình đó, sẽ mường tượng rõ hơn con đường hướng tới tương lai của tất cả chúng ta.

Chiếc cáng tôi nằm nhô ra từ giữa chiếc máy GE Signa 3T, một trong những thiết bị có khả năng chụp ảnh cộng hưởng từ hiện đại nhất thế giới. “Đứa con cưng” trị giá 2,5 triệu đô-la này sử dụng một từ trường rất mạnh để tạo ra những hình ảnh chất lượng cao về thế giới bên trong cơ thể con người. Nó là một thiết bị khổng lồ, chiều dài mỗi cạnh lên tới gần 2,5 m và nặng hơn một tấn.

Ở giữa chiếc máy là một cánh cửa hình tròn, đường kính khoảng 60 cm. Các kỹ thuật viên đẩy chiếc cáng trượt qua cửa máy vào trong khoang rỗng có hình chiếc dạ dày. Tay tôi bị ghìm chặt dọc theo thân người và mũi tôi chỉ cách đỉnh khoang khoảng 5 cm. Tôi có cảm giác như mình đang nằm trong một quả thủy lôi và không nhớ được gì cả.

Những tiếng Tick! Tick! Tick! vang lên, chiếc máy bắt đầu hoạt động. Tick! Tick! Tick! Cảm giác như thể tôi đang đội một chiếc mũ bảo hiểm và ai đó đang gõ mạnh lên trên mũ. Sau đó, tôi nghe thấy một tiếng rung, ZZZHHH!, tiếp theo là im lặng, rồi một tiếng rung nữa vang lên và chuỗi im lặng lại tiếp tục kéo dài.

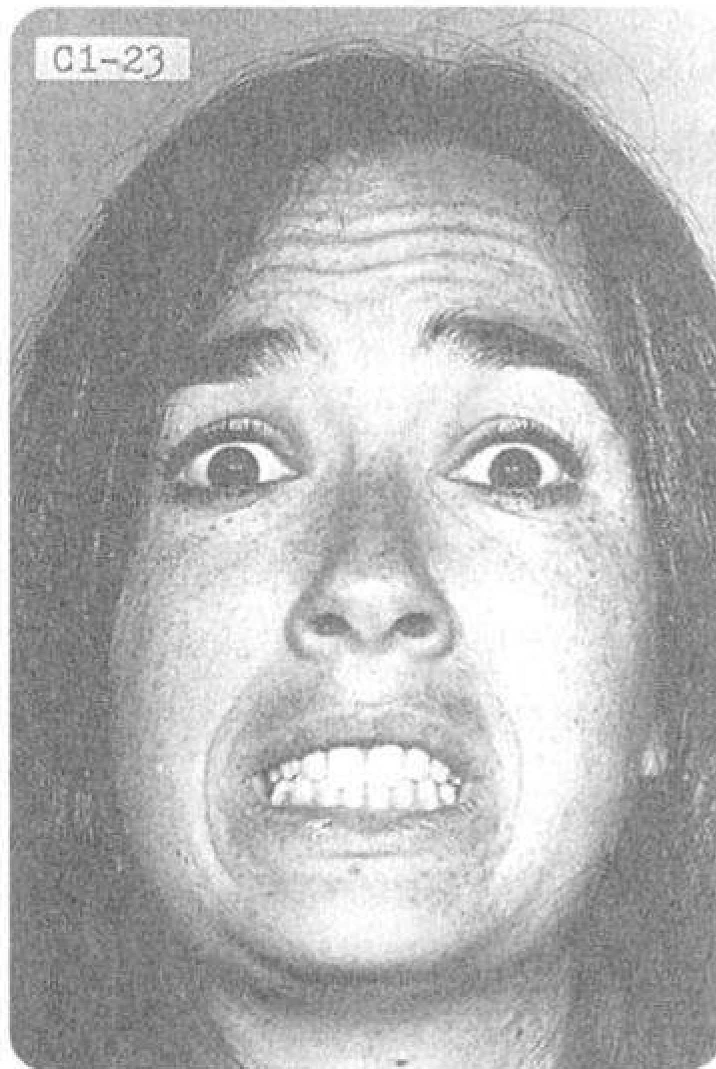
Sau nửa tiếng, người ta đã có bức ảnh bộ não của tôi. Tôi thoáng thất vọng, trông nó khá giống với những bộ não tôi đã nhìn thấy trong các sách giáo khoa. Chạy dọc theo não bộ là một lằn ranh mờ thẳng đứng, chia não bộ thành hai phần gần như bằng nhau. Đặc điểm này ấn tượng đến mức đó là điều đầu tiên thu hút sự chú ý của một nhà thần kinh học khi ông xem xét hình ảnh bộ não cực-kỳ-bình-thường của tôi. Ông nói: “Hai bán cầu não ‘hết sức cân đối.’” Có nghĩa là khối nặng 1 kg trong óc của tôi, cũng như khối 1 kg trong óc của bạn, được chia thành hai phần có liên hệ với nhau. Một phần gọi là bán cầu não trái và phần còn lại gọi là bán cầu não phải. Cả hai bán cầu não trông có vẻ giống nhau nhưng lại rất khác nhau về cấu tạo và chức năng, bước thí nghiệm tiếp theo của tôi sẽ giải thích điều đó.

Việc chụp ảnh ban đầu về bộ não cũng giống như việc ngồi làm mẫu để vẽ một bức chân dung. Tôi nằm tựa đầu trên chiếc cáng, bộ não đã ở trạng thái sẵn sàng, và chiếc máy bắt đầu ghi lại hình ảnh não. Ngoài kỹ thuật thu được nhiều ý tưởng từ những hình ảnh về não khi chúng ta đang nằm im, còn có một kỹ thuật hiện đại hơn - chụp cộng hưởng từ chức năng (fMRI) - có thể thu được hình ảnh bộ não khi chúng ta đang hoạt động. Các nhà nghiên cứu yêu cầu những người tham gia thí nghiệm làm một vài việc khi nằm trong chiếc máy: ngâm nga một giai điệu, lắng nghe một câu chuyện hài hay giải một câu đố; sau đó, họ kiểm tra những bộ phận của não, nơi máu đang lưu thông. Kết quả thu được là một bức tranh có những điểm chấm có màu tại những vùng não đang hoạt động – giống như một bản đồ thời tiết thu được từ vệ tinh cho thấy nơi các đám mây trong bộ não chúng ta dồn lại. Phương pháp này đang tạo ra một cuộc cách mạng trong khoa học và y học, giúp chúng ta hiểu sâu sắc hơn về hàng loạt vấn đề mà con người đã gặp phải – từ chứng khó đọc của trẻ em cho tới cơ chế của bệnh Alzheimer và cách ứng xử của các bậc cha mẹ mỗi khi trẻ khóc.

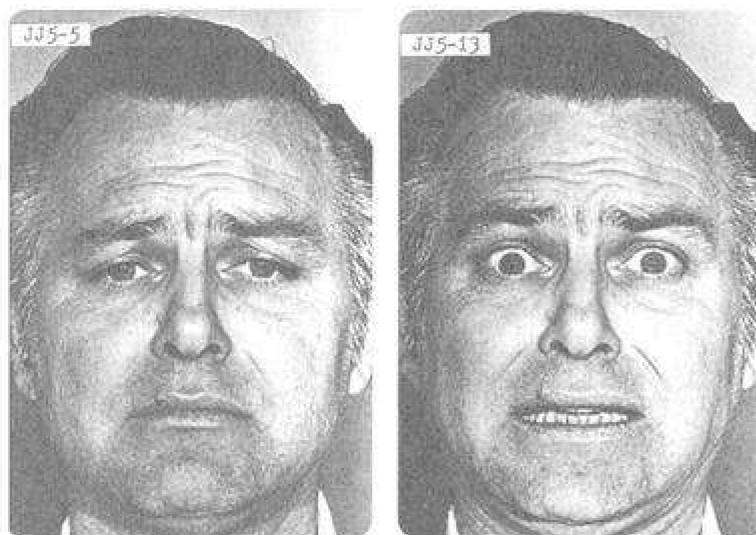
Các kỹ thuật viên đẩy tôi trở vào trong một thiết bị công nghệ cao có tên Pringles. Lần này, họ bố trí một chiếc máy kỳ lạ, trông giống kính viễn vọng, cho phép tôi có thể nhìn thấy một màn chiếu bên ngoài chiếc máy. Tay phải tôi cầm một con chuột nối với máy tính. Các nhà nghiên cứu chuẩn bị cho não tôi làm việc và điều này cũng đem đến cho tôi một phép ẩn dụ có tác động lớn tới sự phát triển trong thế kỷ XXI.

Nhiệm vụ đầu tiên của tôi thật đơn giản. Họ chiếu một bức hình đen trắng chụp khuôn mặt của một người phụ nữ dồn tụ những cảm xúc cực độ (trông như thể vừa bị ngôi sao bóng rổ Yao Ming dẫm vào chân, hay một anh chàng chợt nhớ mình ra khỏi nhà mà không mặc quần dài). Sau đó, họ thay thế gương mặt đó bằng hai bức hình của một người khác. Người ta yêu cầu tôi sử dụng các nút trên con chuột, chỉ ra được bức tranh nào có khuôn mặt diễn tả tâm trạng giống như khuôn mặt ban đầu.

Ví dụ, các nhà nghiên cứu cho tôi quan sát khuôn mặt này:



Sau đó, họ đổi bức ảnh và cho tôi xem hai gương mặt như thế này:



Tôi nhấn chuột vào bức ảnh bên phải vì khuôn mặt đó diễn tả cảm xúc giống với khuôn mặt ở bức ảnh ban đầu. Nhiệm vụ này đơn giản đến mức nếu bạn không nhận ra những biểu hiện của các khuôn mặt này, chắc chắn bộ não của bạn có vấn đề!

Khi bài tập ghép các gương mặt kết thúc, chúng tôi chuyển sang bài kiểm tra khác về nhận thức. Các nhà nghiên cứu lần lượt chiếu cho tôi xem 48 bức ảnh màu. Tôi nhấp chuột vào từng nút tương ứng để chỉ ra cảnh đó được chụp trong nhà hay ngoài trời. Những bức ảnh này thuộc hai trường phái. Một số bức trông kỳ quái và hỗn loạn, những bức khác thì tầm thường và vô vị. Có bức chụp một tách cà phê đặt trên bàn bếp, có bức chụp một vài người đang lăm lăm súng trong tay, thậm chí có bức chụp một nhà vệ sinh ngập ngụa rác thải, đèn bàn hỏng hay thuốc nổ.

Ví dụ, các nhà nghiên cứu đã chiếu cho tôi xem một bức ảnh như sau:



Tôi nhấp chuột vào chiếc nút xác định cảnh tượng trên diễn ra ở trong nhà. Nhiệm vụ này đòi hỏi sự tập trung, nhưng tôi cũng không cảm thấy quá căng thẳng. Cảm giác về bài tập này cũng tương tự bài tập tôi đã làm ở phần trước.

Tuy nhiên, những gì diễn ra trong não tôi lại chỉ ra một điều khác. Những hình ảnh của bộ não xuất hiện trên màn hình máy tính cho thấy, khi tôi quan sát những khuôn mặt dữ tợn, bán cầu não phải của tôi bắt đầu hoạt động và kéo theo hoạt động của các bộ phận khác trong nó. Khi tôi quan sát những cảnh tượng hãi hùng, bộ não lại cần đến sự trợ giúp của bán cầu não trái. Tất nhiên, mỗi phần của từng bán cầu não lại đảm nhiệm một nhiệm vụ riêng. Tôi có cảm nhận giống nhau trong cả hai bài kiểm tra. Nhưng chiếc máy fMRI đã chỉ ra rõ ràng với hình ảnh những khuôn mặt, bán cầu não phải của tôi phản ứng nhiều hơn bán cầu trái; và đối với những bức ảnh có những kẻ cầm súng hay những tình huống tương tự, bán cầu não trái của tôi lại hoạt động mạnh hơn.

Tại sao vậy?

Quan niệm về bán cầu não phải và trái

Bộ não của chúng ta thật phi thường. Một bộ não điển hình được cấu tạo từ khoảng 100 tỷ tế bào, trong đó, mỗi tế bào kết nối và trao đổi thông tin với khoảng 10 nghìn tế bào khác. Chúng tạo thành một mạng lưới phức tạp gồm khoảng một triệu tỷ liên kết, chi

phối cách chúng ta nói chuyện, ăn uống, thở hay di chuyển. James Watson, người đoạt giải Nobel vì hỗ trợ khám phá ra DNA, miêu tả não người như "thứ phức tạp nhất mà chúng ta phát hiện ra trong vũ trụ này". (Trong khi Woody Allen - đạo diễn phim, nhà văn, diễn viên, nghệ sĩ nhạc Jazz, nhà soạn kịch nổi tiếng người Mỹ, gọi bộ não là "cơ quan được yêu thích thứ hai của tôi").

Tuy nhiên, mặc dù có cấu tạo rất phức tạp nhưng nhìn tổng thể bên ngoài, bộ não lại khá cân đối và đơn giản. Từ lâu, các nhà khoa học đã biết rằng một đường thẳng kiểu như đường Mason-Dixon chia bộ não thành hai phần. Thật ngạc nhiên, cho tới mãi gần đây, các minh chứng khoa học mới đặt ra vấn đề não chúng ta gồm hai phần riêng biệt nhưng không cân đối. Theo lý thuyết nói trên, bán cầu não trái là nửa quan trọng giúp chúng ta có những đặc tính của loài người. Bán cầu não phải là phần phụ - có người cho là dấu vết còn lại của giai đoạn đầu phát triển. Bán cầu não trái có xu hướng lý trí, phân tích và logic – tất cả những điều chúng ta kỳ vọng ở bộ não. Bán cầu não phải có xu hướng "vô ngôn", phi tuyến và bản năng – một dấu tích do tự nhiên tạo ra nhằm mục tiêu phát triển mà con người đã vượt qua từ lâu.

Ngay từ thời kỳ của Hippocrates, các bác sĩ đã tin rằng bán cầu não trái, nửa cùng phía với nơi cư ngụ của trái tim, là phần cốt yếu. Đến những năm 1800, các nhà khoa học bắt đầu thu thập chứng cứ để bảo vệ cho quan điểm này. Những năm 1860, Paul Broca, nhà thần kinh học người Pháp, đã phát hiện ra rằng một phần của bán cầu não trái kiểm soát khả năng sử dụng ngôn ngữ của con người. Một thập kỷ sau, Carl Wernick, nhà thần kinh học người Đức, có phát hiện tương tự về khả năng hiểu ngôn ngữ của con người. Những khám phá này đã giúp xây dựng nên một phép suy luận thuyết phục và thỏa đáng. Ngôn ngữ là thứ phân biệt con người với loài vật. Ngôn ngữ nằm ở bán cầu não trái, vì vậy, bán cầu não trái là phần khiến chúng ta trở thành con người.

Quan điểm này đã chiếm ưu thế trong phần lớn thế kỷ sau đó, cho tới khi một phát biểu ngắn của Giáo sư Roger W. Sperry, Viện Công nghệ California Caltech, đã điều chỉnh lại nhận thức của chúng ta về bộ não và về chính bản thân. Trong những năm 1950, Sperry

đã tiến hành nghiên cứu những bệnh nhân bị chứng động kinh, cần phải cắt bỏ thể vân - một bó dày gồm khoảng 300 triệu dây thần kinh kết nối hai bán cầu não. Trong một chuỗi thí nghiệm trên các bệnh nhân “bị chia cắt não bộ” này, ông phát hiện rằng những quan niệm trước đây không hoàn toàn chính xác. Đúng là bộ não của chúng ta được chia thành hai bán cầu, song, như ông nói: “Cái được coi là đóng vai trò thứ yếu, phần phụ mà trước đây chúng ta thường cho đó là nguyên nhân gây ra chứng mù chữ và chậm phát triển trí tuệ, thậm chí một số tác giả không để tâm đến nó, trên thực tế lại là bộ phận chiếm ưu thế của não khi nó phải thực hiện những nhiệm vụ nhất định về tinh thần.” Nói cách khác, bán cầu não phải không thua kém gì bán cầu não trái. Nó chỉ mang một chức năng khác mà thôi! Sperry viết: “Dường như có hai kiểu suy nghĩ được biểu hiện theo hai cách hoàn toàn khác biệt ở bán cầu não trái và bán cầu não phải.” Bán cầu não trái thiên về suy luận tuyến tính, phân tích, xử lý ngôn từ. Bán cầu não phải thiên về tổng thể, nhận dạng mô hình, diễn giải những cảm xúc và biểu hiện phi ngôn ngữ. Thật vậy, con người mang trong mình hai kiểu tư duy.

Nghiên cứu này đã mang lại cho Sperry giải Nobel Y học và vĩnh viễn làm thay đổi lĩnh vực tâm lý và thần kinh học. Khi ông qua đời năm 1994, tạp chí *New York Times* đã tưởng nhớ ông với tư cách người “lật đổ tư tưởng chính thống khi đó cho rằng bán cầu não trái là phần vượt trội của bộ não”. Ông là nhà khoa học hiếm hoi, nói như tờ *Times*, có “những cuộc thí nghiệm đã đi vào đời sống cộng đồng”.

Tuy nhiên, Sperry cũng ít nhiều nhận được sự giúp đỡ trong quá trình đưa ý tưởng từ phòng thí nghiệm vào cuộc sống, tiêu biểu là Betty Edwards, huấn luyện viên nghệ thuật của trường Đại học bang Califonia. Năm 1979, Edwards xuất bản một tuyệt tác mang tên *Drawing on the Right Side of the Brain* (Bức tranh về bán cầu não phải). Bà đã phủ nhận quan niệm cho rằng nhiều người không có năng khiếu thẩm mỹ. Bà nói: “Vẽ không phải là một công việc quá khó, vấn đề là cách nhìn.” Và bí quyết để nhìn – nhìn đúng nghĩa – là chúng ta phải dẹp đi lối suy nghĩ đang thống trị, cho rằng bán cầu não trái “biết tất cả”, để bán cầu não phải có thể làm những điều thần kỳ của nó. Dù có người kết tội Edwards đã quá đơn giản hóa

khoa học, nhưng cuốn sách của bà vẫn bán rất chạy và trở thành thước đo chuẩn mực của nghệ thuật. (Chúng ta sẽ tìm hiểu về các kỹ năng của bà trong Chương 6).

Nhờ nghiên cứu mở đường của Sperry, sự truyền bá ảnh hưởng rộng rãi của Edwards và những tiến bộ của công nghệ như chiếc máy chụp ảnh cộng hưởng từ chức năng fMRI, các nhà nghiên cứu mới có điều kiện quan sát bộ não trong trạng thái hoạt động, vai trò của bán cầu não phải giờ đây đã được công nhận. Điều đó là sự thật và có ý nghĩa rất quan trọng. Nó khiến chúng ta "trở thành con người". Không có một nhà thần kinh học nào đạt học vị tiến sĩ từng hoài nghi về điều này. Tuy nhiên, bên ngoài phòng thí nghiệm và các bệnh viện về thần kinh, vẫn còn tồn tại dai dẳng hai nhận thức sai lầm về bán cầu não phải.

Nhận thức sai lầm

Hai nhận thức này đối lập nhau về tinh thần nhưng lại giống nhau về sự ấu trĩ. Quan niệm thứ nhất coi bán cầu não phải là vị cứu tinh; quan niệm còn lại thì cho rằng bán cầu não phải là một kẻ phá hoại.

Những người ủng hộ quan niệm thứ nhất đã bỏ qua những chứng cứ khoa học về bán cầu não phải và đấu tranh từ tư tưởng mang tính hợp pháp đến tư tưởng của lòng sùng mộ. Họ tin rằng bán cầu não phải là nơi lưu giữ mọi điều tốt đẹp, đúng đắn và cao quý của con người. Như Robert Ornstein, chuyên gia thần kinh học, đã viết trong cuốn *The Right Mind* (Bán cầu não phải), một trong những cuốn sách hay về chủ đề này:

Nhiều tác giả nổi tiếng đã khẳng định bán cầu não phải là nhân tố chủ chốt để chúng ta mở rộng suy nghĩ, khắc phục những tổn thương tâm lý, chữa bệnh tự kỷ và nhiều điều khác nữa. Nó sẽ cứu vớt chúng ta. Nó là điểm tựa cho sự sáng tạo, cho tâm hồn và thậm chí cho cả những ý tưởng vĩ đại.

Chao ôi! Trong nhiều năm qua, những người theo quan điểm thứ nhất đã cố gắng thuyết phục chúng ta về những chức năng cao cả của bán cầu não phải như khả năng nấu nướng, ăn kiêng, đầu

tư, tính toán, đi bộ và cưỡi ngựa mà không bao giờ đề cập đến khả năng xử lý các con số, chiêm tinh hay biểu lộ tình yêu của nó. Những khả năng này của não phải giúp những đứa trẻ dần dần đạt được những kết quả đáng ghi nhận bằng việc ăn sáng với ngũ cốc, chơi đùa với những hình khối và xem các cuốn băng video. Những cuốn sách, những sản phẩm và những cuộc hội thảo như vậy thường ẩn chứa một hoặc hai ý nghĩa có giá trị, song, nhìn chung, chúng là sai lầm. Thậm chí tồi tệ hơn, lối suy luận rườm rà và thiếu cơ sở ấy lại đang làm tổn hại, hơn là gia tăng, sự hiểu biết của công chúng về những triển vọng phi thường của bán cầu não phải.

Đáp lại một phần trào lưu những điều vô nghĩa xung quanh bán cầu não phải, người ta đã đưa ra khuynh hướng đối lập thứ hai. Quan điểm này miễn cưỡng thừa nhận khả năng của bán cầu não phải nhưng tin rằng việc nhấn mạnh cái gọi là "tư duy bằng bán cầu não phải" sẽ có nguy cơ phá hoại những tiến bộ kinh tế và xã hội mà chúng ta đã đạt được khi vận dụng quyền năng của tư duy logic vào cuộc sống. Tất cả hoạt động của bán cầu não phải – diễn giải tình cảm, tìm ra câu trả lời bằng trực giác hay tiếp nhận sự việc một cách tổng thể – đều hết sức kỳ diệu. Nhưng nó chỉ là một mặt của trí thông minh thật sự. Khả năng phân tích lý trí phân biệt chúng ta với loài vật. Chúng ta là con người, hãy lắng nghe những phân tích của mình. Đó là điều khiến chúng ta trở thành duy nhất. Trừ khả năng phân tích, mọi khả năng còn lại ở động vật không hoàn toàn khác chúng ta mà chỉ thua kém hơn. Và việc quá chú tâm tới những nhân tố mang tính cảm xúc này sẽ dần dần khiến con người trở nên trầm lặng, bức bối hơn. Trước khi qua đời, Sperry đã nói: "Điều khiến xã hội hiện đại đi xuống chính là vì nó vẫn còn coi thường bán cầu não phải." Trong quan niệm thứ hai, người ta vẫn có niềm tin dai dẳng rằng mặc dù bán cầu não phải của chúng ta thật sự có giá trị, vì một lý do nào đó, nó vẫn đóng vai trò thứ yếu.

Than ôi! Bán cầu não phải sẽ không bao giờ cứu rỗi hay hủy hoại chúng ta. Sự thật là nó còn mang nhiều ý nghĩa khác.

Nhận thức chính xác về não bộ

Hai bán cầu não của chúng ta không hoạt động như những chiếc công tắc điện bật-tắt, khi cái này hoạt động thì cái kia ngừng lại. Cả hai bán cầu đều đóng một vai trò cụ thể trong hầu hết mọi hoạt động của chúng ta. Như một cuốn sách y học đã giải thích: "Chúng ta có thể nói mỗi vùng nhất định của não sẽ hoạt động mạnh hơn so với các vùng khác khi chúng thực hiện một chức năng tương ứng của mình. Nhưng chúng ta không thể khẳng định những chức năng này bị giới hạn trong những phạm vi cụ thể." Tuy nhiên, các nhà thần kinh học thống nhất rằng hai bán cầu não có những cách tiếp cận đặc thù trong việc giúp chúng ta định hướng hoạt động, hiểu biết về thế giới và phản ứng trước các tình huống. (Những khác biệt này hóa ra lại đem đến những chỉ dẫn hữu ích đối với việc định hình cá tính và phong cách sống của chúng ta). Sau hơn ba thập kỷ con người nghiên cứu về các bán cầu não, chúng ta có thể rút ra kết luận về bốn điểm khác biệt như sau:

1. Bán cầu não trái điều khiển nửa bên phải, bán cầu não phải điều khiển nửa bên trái của cơ thể

Hãy giơ cánh tay phải của bạn lên, giữ nguyên nó trên không một cách nghiêm túc. Bán cầu não trái (hay chính xác hơn là một vùng nào đó thuộc bán cầu não trái) của bạn đã thực hiện việc đó. Bây giờ, nếu có thể, bạn hãy vung chân trái lên. Một vùng nào đó trên bán cầu não phải của bạn đã hành động. Bộ não của chúng ta chia vùng cơ thể để kiểm soát, nghĩa là mỗi bán cầu não điều khiển một bên cơ thể đối diện. Đó là lý do tại sao một cú đánh vào bên phải não bộ của một ai đó sẽ khiến người đó gặp khó khăn khi chuyển động phần cơ thể phía bên trái và ngược lại, một cú đánh vào bên trái não bộ sẽ làm yếu đi chức năng của phần cơ thể bên phải. Vì hầu hết mọi người đều thuận tay phải, điều đó có nghĩa đa phần con người thực hiện các cử động quan trọng của mình như viết, ăn hay di chuyển con chuột máy tính dưới sự điều khiển của bán cầu não trái.

Não hoạt động theo vùng cơ thể không chỉ diễn ra khi chúng ta ký tên hay đá bóng mà ngay cả khi chúng ta cử động đầu hay chớp mắt. Sau đây là một bài tập khác. Hãy từ từ quay đầu sang bên trái. Một lần nữa, bán cầu não phía đối diện – bán cầu não phải – gần

như kiểm soát cử động đó. Bây giờ hãy từ từ quay đầu về bên phải. Lần này, đến lượt bán cầu não trái điều khiển cử động của bạn. Và bây giờ, bạn hãy sử dụng bất kỳ bán cầu não nào mà bạn thích để nghĩ ra một hoạt động bao gồm hai cử động nêu trên – tức là từ từ đưa mắt và đầu của bạn từ trái sang phải. Lời gợi ý là: Bạn đang thực hiện việc đó ngay lúc này! Trong ngôn ngữ phương Tây, việc đọc và viết bắt đầu từ trái qua phải và vì vậy bán cầu não trái sẽ được rèn luyện. Chữ viết, do người Hy Lạp phát minh khoảng năm 550 trước Công nguyên, đã giúp tăng cường ưu thế của bán cầu não trái (ít nhất là đối với phương Tây) và tạo ra kiểu tư duy mà Eric Havelock, nhà kinh điển học của Đại học Harvard, gọi là "kiểu tư duy theo thứ tự chữ cái". Vì vậy không có gì đáng ngạc nhiên khi bán cầu não trái thống trị cuộc sống của chúng ta. Nó là nửa duy nhất có khả năng viết nên những luật lệ.

2. Bán cầu não trái mang tính nối tiếp, bán cầu não phải mang tính đồng thời

Hãy xem xét một khía cạnh khác của lối tư duy theo kiểu thứ tự chữ cái: nó xử lý âm thanh và các biểu tượng theo lối tuyến tính. Khi đọc câu văn này, bạn bắt đầu với từ "khi", chuyển sang từ "đọc" và giải mã một cách tuần tự từng chữ cái, từng âm tiết, từng từ. Đây cũng là khả năng nổi trội của bán não trái. Trong một chuỗi từ liên tục của một cuốn sách về khoa học thần kinh có viết:

Bán cầu não trái đặc biệt xuất sắc trong việc nhận biết các sự việc mang tính tuần tự – những sự kiện có yếu tố này xảy ra ngay sau yếu tố kia – và điều khiển các chuỗi hành vi. Bán cầu não trái cũng đảm nhiệm chức năng điều khiển các hành động mang tính tuần tự. Những chuỗi chức năng do bán cầu não trái thực hiện bao gồm các hoạt động liên quan đến ngôn ngữ như nói chuyện, nghe một bài phát biểu, đọc và viết.

Ngược lại, bán cầu não phải không tập hợp các thông tin đơn tuyến dưới dạng A-B-C-D-E. Khả năng đặc biệt của nó là tiếp nhận các sự việc một cách đồng thời. Bán cầu não này của chúng ta được "chuyên môn hóa trong việc quan sát nhiều sự vật trong cùng một thời điểm: vừa quan sát tất cả các bộ phận của hình dạng vật lý

và nắm bắt được cấu tạo của chúng, vừa nhìn nhận mọi yếu tố trong một bối cảnh và thấu hiểu ý nghĩa của chúng". Điều này khiến cho bán cầu não phải đặc biệt hữu dụng trong việc diễn tả nét mặt. Và nó ban tặng cho con người một lợi thế so sánh hơn hẳn máy tính. Ví dụ, chiếc máy tính iMac tôi đang dùng để gõ những dòng chữ này có thể thực hiện một triệu phép tính mỗi giây, nhanh hơn nhiều so với một bán cầu não trái cừ khôi nhất hành tinh. Nhưng ngay cả những chiếc máy tính hiện đại nhất thế giới cũng không thể nhận biết một khuôn mặt ở bất kỳ góc độ nào nhanh chóng và chính xác bằng đứa con trai mới chập chững biết đi của tôi. Hãy nghĩ về sự khác nhau giữa tính liên tục và tính đồng thời như thế này: bán cầu não phải là một bức tranh; còn bán cầu não trái là hàng ngàn từ ngữ.

3. Bán cầu não trái chuyên về ngôn ngữ, bán cầu não phải chuyên về ngữ cảnh

Ở hầu hết mọi người, ngôn ngữ hình thành từ bán cầu não trái. (Sự thật là có khoảng 95% trong số chúng ta thuận tay phải và 70% thuận tay trái. Trong số còn lại - chiếm khoảng 8% dân số thế giới - sự phân chia về mặt ngôn ngữ phức tạp hơn). Nhưng bán cầu não phải không hoàn toàn nhường hết trách nhiệm cho bán cầu não trái. Thay vào đó, chúng thực hiện các chức năng theo kiểu bổ sung cho nhau.

Giả sử, bạn cùng người bạn đời của mình đang chuẩn bị bữa tối. Nhưng trong lúc chuẩn bị, chồng bạn phát hiện ra bạn quên mua nguyên liệu quan trọng nhất cho bữa tối. Thử hình dung chồng bạn chụp lấy chìa khóa xe, bĩu môi, lườm bạn và càu nhàu: "Anh đi ra cửa hàng!" Gần như tất cả mọi người, với bộ não phát triển bình thường, sẽ nhận ra hai điều từ những lời vừa được thốt ra. Thứ nhất, chồng bạn đang định hướng tuyến đường sẽ đi. Thứ hai, chồng bạn đang nổi cáu. Bán cầu não trái của bạn đã nhận ra phần ý nghĩa thứ nhất, nghĩa là nó giải mã âm thanh, cú pháp trong lời nói của chồng bạn và tiếp cận nghĩa đen của chúng. Nhưng bán cầu não phải của bạn lại hiểu khía cạnh thứ hai trong cuộc đấu khẩu này – những từ vốn dĩ rất trung tính "Để anh đi mua" lại không hề trung tính chút nào. Ánh mắt khó chịu, giọng điệu cáu bẳn báo hiệu chồng bạn đang giận dữ.

Những người bị tổn thương một phía bán cầu não không thể có được những kết luận hai chiều như trên. Người nào bị tổn thương bán cầu não phải và chỉ có chức năng phía bên não trái sẽ lắng nghe những lời nói đó và hiểu rằng chồng mình sẽ lái xe đến cửa hàng mà không hề nhận ra sự bực dọc và khó chịu đang âm ỉ trong lòng anh ấy khi ra ngoài. Ngược lại, người có bán cầu não trái hoạt động không bình thường và chỉ có chức năng phía não phải sẽ hiểu chồng mình đang phật ý nhưng không biết anh ấy đi đâu.

Sự khác biệt này không chỉ xảy ra trong việc tiếp nhận mà còn xuất hiện trong việc sử dụng ngôn ngữ. Những bệnh nhân bị tổn thương một vùng nào đó của bán cầu não phải có thể nói chuyện mạch lạc – tuân theo đúng quy tắc ngữ pháp và chuẩn mực về từ vựng. Tuy nhiên, như Chris McManus, nhà tâm lý học người Anh, viết trong cuốn *Right Hand Left Hand* (Tay phải tay trái) của mình:

Ngôn ngữ của họ… không bình thường, thiếu đi tính nhạc trong lời văn, ngữ điệu, điều giúp cho giọng nói khi trầm khi bổng, tốc độ từ ngữ dồn dập hay chậm rãi, mạnh mẽ hay nhẹ nhàng, đem lại cảm xúc và sự nhấn mạnh cho người tiếp nhận. Lời nói thiếu ngữ điệu giống như giọng nói được máy tính tổng hợp mà chúng ta nghe thấy trên điện thoại.

Để đơn giản hóa hơn, chúng ta có thể hiểu bán cầu não trái xử lý những gì được nói; bán cầu não phải tập trung xử lý cách nói – những tín hiệu phi ngôn từ, thường mang tính cảm xúc, thể hiện qua ánh mắt, sự biểu cảm trong nét mặt và ngữ điệu.

Nhưng sự khác nhau giữa hai bán cầu não còn lớn hơn sự khác nhau giữa ngôn ngữ và phi ngôn ngữ. Sự khác nhau giữa ngôn ngữ/ngữ cảnh do Robert Ornstein khởi xướng, xảy ra phổ biến hơn. Chẳng hạn, có một số ngôn ngữ viết chủ yếu dựa vào ngữ cảnh, như tiếng Ả Rập và tiếng Do Thái cổ thường chỉ được viết bằng phụ âm, người đọc phải đoán ra nguyên âm qua các ý tưởng và khái niệm xung quanh. Đối với những ngôn ngữ này, nếu đọc những gì tương tự như “stmp n th bg”, bạn sẽ điền những nguyên âm khác nhau phụ thuộc vào việc cụm từ đó xuất hiện trong một cuốn hướng

dẫn diệt trừ sâu hại (“stomp on the bug” – dẫm lên con bọ) hay một truyện ngắn kể về chuyến đi tới bưu điện (“stamp in the bag” – thư nằm trong túi). Không giống như tiếng Anh, những ngôn ngữ đòi hỏi người đọc bổ khuyết các nguyên âm bằng cách nhận diện ngữ cảnh thường được viết từ phải qua trái. Và như chúng ta đã tìm hiểu trong một vài trang trước, việc đưa mắt từ phải qua trái phụ thuộc vào bán cầu não phải.

Ngữ cảnh cũng đóng vai trò quan trọng trong các khía cạnh khác của ngôn ngữ. Chẳng hạn, có nhiều nghiên cứu cho thấy bán cầu não phải có chức năng tiếp nhận phép ẩn dụ. Nếu bạn nói với tôi rằng José có “trái tim lớn bằng Motana”, bán cầu não trái của tôi sẽ nhanh chóng ước lượng xem José là ai, trái tim là gì và Motana lớn đến mức nào. Nhưng khi nghĩa đen của câu nói này không còn được xử lý – một trái tim rộng hơn 380.000 km2 làm sao có thể nằm trọn trong lồng ngực khiêm nhường của José được – nó phải cầu viện bán cầu não phải để hóa giải điều phi lý này. Bán cầu não phải giải thích với bán cầu não trái rằng José không thể có một trái tim khác thường như vậy, nhưng là một người rộng lượng và giàu tình yêu thương. Ornstein viết: “Chẳng có bán cầu não nào… có thể tự mình hoàn thành công việc mà không có bán cầu não kia. Chúng ta cần đặt ngôn ngữ của mình trong từng ngữ cảnh.”

4. Bán cầu não trái phân tích các chi tiết; bán cầu não phải tổng hợp tạo bức tranh toàn cảnh

Năm 1951, Isaiah Berlin viết một tiểu luận về cuốn Chiến tranh và Hòa bình, với nhan đề sáo rỗng: “Hoài nghi về lịch sử của Leo Tolstoy”. Chủ tòa báo đánh giá cao bài viết nhưng lại không tán thành tiêu đề, vì vậy ông đổi thành: “Con nhím và con sói” – dựa theo một câu châm ngôn của Hy Lạp với ý nghĩa: “Con sói biết nhiều điều nhỏ nhặt còn con nhím biết một điều nhưng lớn lao.” Bài luận được đổi nhan đề đã làm cho Berlin nổi tiếng. Và khái niệm này giúp làm sáng tỏ sự khác biệt thứ tư giữa hai bán cầu não. Bán cầu não trái là con sói, bán cầu não phải là con nhím.

Một cuốn sách về khoa học thần kinh đã viết: “Nhìn chung, bán cầu não trái tham gia vào quá trình *phân tích* thông tin. Ngược lại,

bán cầu não phải chuyên về *tổng hợp*, nó đặc biệt giỏi liên kết các yếu tố rời rạc với nhau để tiếp nhận chúng một cách tổng thể." Phân tích và tổng hợp có thể nói là hai quá trình cơ bản nhất của việc chuyển dịch thông tin. Bạn có thể tách cái tổng thể thành những phần riêng lẻ, hoặc kết nối các thành phần lại trong một thể thống nhất. Cả hai đều đóng vai trò thiết yếu đối với sự suy luận của con người. Nhưng chúng lại được định hướng bởi hai nửa khác nhau của bộ não. Roger Sperry đã lưu ý sự khác biệt cơ bản này trong một bài báo viết (với Jerre Levy-Agresti) năm 1968:

Những số liệu cho thấy, bán cầu não thứ yếu [bán cầu não phải], phần thầm lặng, chuyên môn hóa trong việc nhận thức kiểu Gestalt (cấu trúc hình thức), là nhà tổng hợp khi xử lý thông tin đầu vào. Bán cầu não chính [trái], phần lên tiếng, ngược lại, có khả năng hoạt động logic, phân tích giống như một chiếc máy tính. Ngôn ngữ của nó lại không tương xứng với phương pháp tổng hợp nhanh chóng, phức tạp mà bán cầu não phải đạt được.

Bán cầu não trái quy nạp về chỉ một câu trả lời riêng lẻ, trong khi bán cầu não phải lại phân bổ theo cấu trúc. Bán cầu não trái tập trung vào từng phạm trù, bán cầu não phải lại tập trung vào các mối quan hệ. Bán cầu não trái có thể nắm bắt chi tiết nhưng chỉ có bán cầu não phải mới nhìn thấy bức tranh toàn cảnh.

Tất cả kết luận này đưa chúng ta quay về với những bức ảnh chụp não đã nói ở phần đầu.

Sự sợ hãi và ghê tởm trong hạch hạnh nhân

Não của chúng ta có hai bộ phận hình quả hạnh có chức năng là trung khu an ninh của bộ não. Chúng được gọi là những hạch hạnh nhân và đóng vai trò quan trọng trong xử lý cảm xúc, đặc biệt là nỗi sợ hãi. Với một hạch hạnh nhân bên não trái và một hạch bên não phải, các hạch hạnh nhân này bao giờ cũng giám sát những mối đe dọa cho bộ não của chúng ta. Không có gì ngạc nhiên khi tôi nằm trong máy fMRI, quan sát các bức ảnh những người hoảng loạn và những cảnh tượng đáng sợ, các hạch hạnh nhân bắt đầu cảnh báo. Nhưng mỗi hạch hạnh nhân - bên phải hay bên trái - lên tiếng cảnh

báo theo một cách hoàn toàn khác nhau và phụ thuộc vào hình ảnh tôi nhìn thấy.

Như những hình ảnh chụp được về bộ não cho thấy, khi tôi quan sát các gương mặt, cả hai hạch hạnh nhân đều phản ứng – nhưng phía bên phải phản ứng mạnh hơn. Khi tôi nhìn vào các cảnh tượng trong ảnh, hạch phía bên trái lại phản ứng mạnh hơn. Điều này hóa ra lại rất tương thích với những hiểu biết của chúng ta về hai bán cầu não.

Tại sao khi quan sát những cảnh tượng bán cầu não trái lại phản ứng mạnh hơn so với khi quan sát những khuôn mặt? Đó là do quá trình xử lý mỗi cảnh tượng phụ thuộc vào tốc độ phân tích liên tục, vốn là điểm nổi trội của bán cầu não trái. Hãy xem xét bức tranh trang 25 và chuỗi phản ứng logic mà nó gây ra: *Đây là một khẩu súng. Súng rất nguy hiểm. Hắn đang chĩa súng vào tôi. Thật là một tình huống đáng sợ.* Khi đó, hạch hạnh nhân bên não trái của tôi khiến tôi nhảy ra khỏi ghế, đập tan cửa kính và kéo chuông báo động. Ngược lại, khi tôi quan sát những khuôn mặt, nó lại hầu như ở trạng thái tĩnh (mặc dù không phải hoàn toàn). Nguyên nhân là do bán cầu não phải, như rất nhiều nghiên cứu đã chỉ ra, có khả năng vừa nhận dạng khuôn mặt vừa tiếp nhận thái độ. Những kỹ năng này không dựa vào khả năng suy luận phân tích, tuyến tính – chúng ta không quan sát lần lượt từ đôi mắt, đến mũi, đến hàm răng - mà dựa vào khả năng tiếp nhận, diễn giải đồng thời các bộ phận trên khuôn mặt và tổng hợp những chi tiết đó để đi đến kết luận tổng thể.

Những phản ứng khác nhau của tôi cũng do nhiều nguyên nhân khác. Ý thức được hiểm họa khi có người chĩa súng vào mình là điều chúng ta *đã được học.* Theo nhà thần kinh học Ahmad Hariri, người quản lý dự án NIH tìm hiểu sự phân chia của hạt hạch mà tôi đã tham gia, kiểu phản ứng trước những hình ảnh kiểu như vậy “đã được học thông qua những trải nghiệm và quan hệ xã hội, vì vậy rất có thể sẽ bắt nguồn, nếu không muốn nói là phụ thuộc, từ những khu vực của bán cầu não trái”. Nếu tôi cho một người chưa bao giờ nhìn thấy một khẩu súng xem bức ảnh này, có lẽ phản ứng của họ sẽ là sự bối rối chứ không phải nỗi sợ hãi, vì người đó chưa nhận thức được việc họ đang gặp nguy hiểm. Nhưng nếu tôi đưa cho ai

đó chưa từng nhìn thấy một phụ nữ Cáp-ca xem một bức ảnh ở trang 23, hoặc có thể người đó chưa tiếp xúc với ai ở bên ngoài phạm vi làng mình, thì có lẽ anh ta vẫn xác định được biểu hiện tâm trạng trên gương mặt đó. Trên thực tế, đây là tất cả những gì mà Giáo sư Paul Ekman của trường Đại học California, San Francisco, người từng phát triển bộ ảnh này (được gọi là Hệ thống mã hóa biểu hiện nét mặt), đã nghiên cứu trong vòng 35 năm với nhiều đối tượng từ giới sinh viên cho tới các bộ tộc hẻo lánh ở New Guinea, về những biểu hiện trên khuôn mặt. Ông nói: "Chưa bao giờ lại có sự phản ứng tâm lý khác biệt lớn như vậy giữa hai nền văn hóa trước cùng một nét mặt."

Như vậy, bộ não của tôi không hề bình thường như vẻ ngoài của nó. Nó cũng hoạt động như não của mọi người. Cả hai bán cầu não cùng nhau làm việc nhưng chúng lại có những đặc thù riêng. Bán cầu não trái giải quyết những vấn đề logic, tuyến tính, trực giác và phân tích. Bán cầu não phải lại xử lý công việc tổng hợp, biểu hiện cảm xúc, ngữ cảnh và bức tranh toàn cảnh.

Một tư duy hoàn toàn mới

Trên thế giới tồn tại hai kiểu người, kiểu người thứ nhất là những người thích đùa, họ tin rằng mọi thứ trên trái đất này đều được phân chia thành hai phạm trù và kiểu người thứ hai chính là những người còn lại. Vì một lý do nào đó, con người có khuynh hướng rất tự nhiên là đánh giá cuộc sống theo các cặp đối lập: đông và tây, sao Hỏa và sao Kim, logic và cảm xúc, bên phải và bên trái. Tuy nhiên, trong hầu hết mọi lĩnh vực, chúng ta không nhất thiết phải phân chia nhị nguyên như vậy và thường sẽ rất nguy hiểm nếu chúng ta cố gắng làm điều đó. Chẳng hạn, logic không đi với cảm xúc thì sẽ trở thành lạnh giá (giống như nhân vật Spock trong loạt phim truyền hình Star Trek). Cảm xúc không gắn với logic sẽ tạo ra một thế giới cảm tính, ở đó những chiếc đồng hồ sẽ không bao giờ chính xác và xe buýt thì luôn trễ giờ. Cuối cùng, âm cũng cần dương.

Điều này đặc biệt chính xác đối với bộ não của chúng ta. Hai bán cầu não luôn phối hợp hoạt động giống như hai bộ phận của

một dàn nhạc, vậy dàn nhạc đó nghe sẽ thật kinh khủng nếu một bên không chơi mà thu dọn nhạc cụ và bỏ về. Như McManus nói:

Tuy nhiên, thật khó có thể nói về bán cầu não trái và bán cầu não phải một cách biệt lập, chúng thật sự là hai-nửa-của-bộ-não, được sinh ra để phối hợp với nhau như một cấu trúc nhịp nhàng, đơn nhất, hòa hợp trong một thể thống nhất, hoàn chỉnh. Bán cầu não trái biết cách xử lý logic còn bán cầu não phải biết nhận định thế giới. Gắn kết hai bán cầu lại với nhau, con người sẽ có một bộ máy tư duy sắc sảo. Nếu chỉ sử dụng một trong hai bán cầu thì kết quả có thể thật kỳ quặc hoặc đáng thất vọng.

Nói cách khác, một cuộc sống mạnh khỏe, hạnh phúc và thành công phụ thuộc vào việc sử dụng cả hai bán cầu não. Nhưng sự trái ngược trong phương thức hoạt động của các bán cầu não đã gợi lên một phép dịch chuyển tuyệt vời của việc từng cá nhân hay tổ chức có thể định hướng được cuộc sống cho chính mình. Có người tỏ ra hài lòng với những lập luận logic, tuyến tính và có phần máy móc. Họ có xu hướng trở thành những luật sư, kế toán viên hay kỹ sư. Nhiều người lại hài lòng với lối tư duy tổng thể, trực giác và phi tuyến. Họ có xu hướng trở thành những nhà phát minh, tư vấn viên hay người làm trong ngành giải trí. Và chính những thiên hướng cá nhân này sẽ định hình nên những gia đình, tổ chức và xã hội.

Chúng ta gọi kiểu suy nghĩ thứ nhất là Tư duy thiên về bán cầu não trái. Đó là lối tư duy và thái độ sống mang đặc trưng của bán cầu não trái - theo tuyến tính, hiển ngôn, mang tính chức năng, phân tích và dựa vào ngôn từ. Chiếm ưu thế trong Thời đại Thông tin, được minh họa bởi những lập trình viên máy tính, được các công ty hàng đầu đánh giá cao, được nhấn mạnh trong các trường học, sự tiếp cận này được định hướng bởi bán cầu não trái và hướng tới những kết quả mang đặc trưng của bán cầu não trái. Chúng ta hãy gọi lối tư duy thứ hai là Tư duy thiên về bán cầu não phải. Đó là lối suy nghĩ và thái độ sống mang những đặc tính của bán cầu não phải - đồng thời, ẩn dụ, thẩm mỹ, dựa vào hoàn cảnh và mang tính tổng hợp. Thể hiện qua các nhà sáng chế nhưng bị lu mờ trong Thời đại Thông tin, bị các tổ chức phủ nhận, các trường học không chú ý phát triển, phương pháp tư duy này được định hướng bởi những

cống hiến của bán cầu não phải và hướng tới những kết quả mang đặc trưng bán cầu não phải.*

Tất nhiên, chúng ta cần cả hai phương pháp để xây dựng một cuộc sống, một xã hội công bằng hơn, tốt đẹp hơn. Nhưng trên thực tế, theo tôi cần phải nhấn mạnh: quan điểm hiển nhiên, rõ ràng trên có lẽ là dấu hiệu cụ thể hơn về việc chúng ta đã chịu ảnh hưởng của những người theo tư duy nhất nguyên và tư duy nhị nguyên đến mức nào. Mặc dù có những người tôn sùng bán cầu não trái, bỏ qua mọi chứng cứ khoa học, vẫn có rất nhiều người ủng hộ bán cầu não phải. Nền giáo dục phổ biến của chúng ta hiện nay đánh giá lối Tư duy thiên về bán cầu não trái cao hơn lối tư duy kia, xem việc tiếp cận với bán cầu não trái là đúng đắn và coi lối tư duy của bán cầu não phải là có ích nhưng vẫn đứng vị trí thứ hai.

Song điều đó đang dần thay đổi và nó sẽ định hình lại cuộc sống của chúng ta một cách ấn tượng. Trước kia, lối tư duy theo bán cầu não trái đóng vai trò như người lái xe còn lối tư duy theo bán cầu não phải đóng vai một hành khách. Nhưng giờ đây, khả năng tư duy của bán cầu não phải bất ngờ cầm lái, tăng ga và quyết định sẽ đưa chúng ta đi đâu, bằng cách nào. Khả năng tư duy thiên về bán cầu não trái, được khẳng định qua những kỳ thi đầu vào đại học (SAT) và sự tuyển dụng của các công ty kiểm toán (CPAs), sẽ vẫn cần thiết nhưng không còn đáp ứng đầy đủ. Thay vào đó, lối tư duy thiên về bán cầu não phải, thường bị xem nhẹ và gạt bỏ (như nghệ thuật, sự đồng cảm, cái nhìn sâu rộng, theo đuổi những điều siêu nghiệm), lại ngày càng trở thành nhân tố quyết định thành công hay thất bại của một người. Đó là một sự thay đổi chóng mặt nhưng thật sự mang tới nhiều cảm hứng. Tôi sẽ đề cập đến lý do của sự thay đổi này trong chương sau.

2. SỰ DƯ THỪA, CHÂU Á VÀ TỰ ĐỘNG HÓA

Hãy cùng tôi quay trở về những tháng ngày thơ ấu đáng nhớ của tôi – những năm 1970. Thời đó, các bậc cha mẹ thuộc tầng lớp trung lưu tại Mỹ thường lặp đi lặp lại những lời khuyên cho con cái họ rằng: hãy đạt điểm cao, đi học đại học và kiếm một nghề cao quý đem lại cho mình mức sống no đủ và thanh thế cho gia đình. Nếu học giỏi toán hay các môn khoa học, bạn nên trở thành một bác sĩ. Nếu bạn khá tiếng Anh hay lịch sử, hãy trở thành một luật sư. Và nếu bạn hướng ngoại, có khả năng diễn thuyết, hãy trở thành một kế toán. Một thời gian sau, khi máy tính xuất hiện trên các bàn làm việc và những giám đốc điều hành (CEO) xuất hiện tràn ngập trên các trang tạp chí, lớp trẻ, những người thật sự giỏi toán học và khoa học, giờ đây lại chọn lĩnh vực công nghệ cao hoặc theo học các trường kinh doanh với hy vọng thành công khi có tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh.

Peter Drucker gọi những luật sư, bác sĩ, kế toán, kỹ sư hay ủy viên ban quản trị là những "công nhân tri thức". Ông viết: "Họ là những người áp dụng kiến thức đã được học ở trường vào công việc chứ không phải nhờ đến sức mạnh thể chất và kỹ năng tay nghề." Điều khác biệt giữa nhóm người này với những lực lượng lao động khác là "khả năng nắm bắt và áp dụng những kiến thức mang tính lý thuyết và phân tích vào thực tế". (Nói cách khác, họ vượt trội ở khả năng tư duy do bán cầu não trái định hướng). Drucker cho rằng tuy khó có thể chiếm ưu thế nhưng họ "sẽ mang lại cho xã hội tri thức đang phát triển này đặc điểm, khả năng thống trị và diện mạo của nó."

Drucker đã đúng. Những công nhân tri thức cùng với phong cách tư duy của họ đã tạo nên bản sắc, khả năng thống trị và diện mạo xã hội cho thời kỳ hiện đại. Hãy tìm hiểu những "cửa ải" mà mỗi

người dân thuộc tầng lớp trung lưu ở Mỹ phải vượt qua để đến được với bến bờ của tri thức. Đây là một vài dẫn chứng: những khóa ôn thi đại học (PSAT), kỳ thi đầu vào đại học (SAT), kỳ thi đầu vào các trường quản lý (GMAT), kỳ thi đầu vào trường luật (LSAT) và kỳ thi đầu vào trường y tế (MCAT). Chúng ta còn thấy sự giống nhau nào khác ngoài hai chữ cái AT trong các từ viết tắt trên không? Những kỳ thi này đều trở thành thước đo cho lối tư duy do bán cầu não trái định hướng. Chúng đòi hỏi khả năng logic và phân tích – những người tham gia vào kỳ thi phải hết sức tập trung, chính xác như những chiếc máy tính để đưa ra một câu trả lời đúng duy nhất. Các bài tập kiểm tra được sắp xếp theo thứ tự và bị giới hạn thời gian. Mỗi câu hỏi cần một câu trả lời đúng. Bạn phải trả lời lần lượt các câu hỏi cho tới khi hết thời gian. Những bài kiểm tra như thế này đã trở thành các "cửa ải" quan trọng để chúng ta bước vào xã hội trung lưu, nơi chúng ta sẽ được trọng vọng. Người ta đã xây dựng những bài kiểm tra trong đó sự tiếp cận tới một cuộc sống tốt đẹp chủ yếu dựa vào khả năng tư duy logic, tuyến tính và nhạy bén. Và điều đó không chỉ là hiện tượng ở riêng nước Mỹ. Từ các kỳ thi tuyển sinh ở Anh cho tới các lớp học đông đúc ở Nhật Bản, hầu hết các quốc gia phát triển đều dành một khoảng thời gian và tiền của đáng kể để đào tạo nên những công nhân có tri thức và khả năng tư duy bằng bán cầu não trái.

Người ta đã thành công vang dội với sự sắp đặt đó. Nó đã phá vỡ vòng vây của sự độc quyền trong giới quý tộc, mở ra cơ hội học tập và tìm kiếm nghề nghiệp cho không ít người. Đồng thời, nó cũng thúc đẩy nền kinh tế thế giới và nâng cao chất lượng cuộc sống. Nhưng kỷ nguyên của những kỳ thi đã đến ngày tàn. Tất nhiên, khả năng tư duy bằng bán cầu não trái với những sự khuyến khích dành cho nó vẫn rất quan trọng. Nhưng chỉ mình nó thôi thì không đủ. Ngày nay, chúng ta đang tiến vào một kỷ nguyên mà ở đó, khả năng tư duy thiên về bán cầu não phải sẽ ngày càng xác định rõ ai là người dẫn đầu.

Với một số người, đây sẽ là một tin mừng. Song với nhiều người khác, điều này như sét đánh ngang tai. Nội dung trong chương này chủ yếu dành cho những người thuộc nhóm độc giả thứ hai – những người đã nghe theo lời khuyên của cha mẹ và đã dành

được những thành tích tốt trong các kỳ thi kiểm tra khả năng trên. Để chứng minh cho những gì mình nói, tôi sẽ trình bày nguyên nhân của sự chuyển đổi tư duy bằng bán cầu não trái, cơ chế ngôn ngữ của nguyên nhân và kết quả. Kết quả: Làm giảm đáng kể tầm quan trọng của lối tư duy bằng bán cầu não trái và ngược lại, nâng tầm quan trọng của lối tư duy bằng bán cầu não phải. Nguyên nhân: Sự dư thừa, châu Á và tự động hóa.

Sự dư thừa

Lại một ví dụ khác từ những năm 1970: cứ đến tháng 8, mẹ lại đưa mấy chị em chúng tôi đi mua quần áo trước khi bước vào năm học mới. Điều đó có nghĩa chắc chắn chúng tôi sẽ được tới khu buôn bán Eastland, một trong ba trung tâm mua sắm lớn nhất Ohio. Ở đó, chúng tôi sẽ đến thăm một gian hàng quốc gia như Sears hay JCPenney hay một gian hàng địa phương như Lazarus, nơi bày bán quần áo cho trẻ em, nổi bật với hàng loạt quần áo cho chúng tôi thoải mái chọn lựa. Phần còn lại của khu phố bao gồm khoảng 30 cửa hàng nhỏ hơn và được chọn lọc, sắp xếp giữa những biển hiệu cửa hàng. Giống như phần lớn người Mỹ thời điểm đó, chúng tôi coi Eastland và những trung tâm mua sắm khép kín có máy điều hòa không khí này là đỉnh cao của sự hiện đại và phong phú.

Nhưng những đứa con của tôi bây giờ đã không còn ấn tượng với điều đó nữa. Chỉ trong vòng 20 phút lái xe từ nhà tôi đến Washington D.C, có đến gần 40 khu bán hàng siêu lớn với quy mô, kích thước, chủng loại lớn hơn nhiều so với 30 năm trước. Bây giờ, chúng ta hãy vào khu Potamac Yards trên đường số Một, phía bắc bang Virginia. Khi vợ chồng tôi cùng lũ trẻ đến đó để mua sắm cho ngày khai giảng, chúng tôi bắt đầu từ một gian hàng khá lớn phía cuối trung tâm. Tại khu vực dành cho phụ nữ, chúng tôi chọn những chiếc áo len chui đầu hiệu Mossimo, áo cộc tay hiệu Merona, áo choàng hiệu Isaac Mizrahi hay những thiết kế dành riêng cho các bà mẹ của Liz Lange. Khu hàng quần áo dành cho trẻ em cũng rộng tương tự và rất thời trang. Mẫu quần áo kiểu Ý do Mossimo thiết kế được bày bán la liệt, trong đó có cả những chiếc quần, áo nhung vừa với hai cô con gái của tôi. Giờ đây tôi được thoải mái lựa chọn, các mặt hàng cũng rất thú vị, hấp dẫn và phong phú về chủng loại,

không giống như 30 năm trước. Những gian hàng bày bán quần áo với kiểu dáng đa dạng và rất phong cách dành cho trẻ em này còn có điều đáng chú ý hơn nhiều khi đem so sánh với kiểu thời trang tẻ ngắt hồi tôi còn nhỏ: giá cả rẻ hơn. Vì chúng tôi không vào một số cửa hàng quần áo thời trang hào nhoáng. Chúng tôi đang ở Target. Thử xem bộ quần áo nhung hiệu Mossimo có giá bao nhiêu? Chỉ 14,99 đô-la. Những chiếc áo nữ này cũng chỉ có giá 9,99 đô-la. Chiếc áo khoác da hiệu Isaac Mizrahi vợ tôi mới mua có giá 49 đô-la. Chỉ cách chỗ chúng tôi đứng vài dãy là những gian hàng nội thất của nhà thiết kế Todd Oldham. Đồ đạc ở đây rẻ hơn nhiều so với những đồ mà trước đây bố mẹ tôi hay mua ở Sears. Đi dọc theo khu hàng còn có nhiều cửa hàng bày bán những món đồ đẹp với giá rẻ.

Và Target chỉ là một trong những khu cửa hàng của phố Potomac Yards, chủ yếu dành cho những khách hàng trung lưu. Phía kế bên, chúng ta có thể tới thăm khu Staples rộng gần 2.000 m2, cung cấp 7.500 mặt hàng đồ dùng học tập của học sinh và văn phòng phẩm. (Hiện nay có khoảng trên 1.500 cửa hàng Staples như vậy ở Mỹ và châu Âu.) Gần khu văn phòng phẩm Staples là cửa hàng PetSmart, một trong số hơn 600 cửa hàng kinh doanh tất cả các mặt hàng dành cho vật nuôi ở Mỹ và Canada, trong đó mỗi cửa hàng trung bình mỗi ngày bán được lượng hàng trị giá 15.000 đô-la mỗi ngày. Cửa hàng đặc biệt này thậm chí còn xây dựng một studio chuyên chải lông cho vật cưng của khách hàng. Cạnh cửa hàng PetSmart là cửa hàng bán đồ điện tử Best Buy với diện tích bán lẻ rộng hơn cả khu nhà rộng lớn mà gia đình tôi đang sinh sống. Có một khu vực được dành riêng để trưng bày những thiết bị dành cho "rạp hát gia đình", ở đó là cả một cuộc đua tranh giữa các loại màn hình ti-vi plasma, hình ảnh rõ nét, màn hình phẳng – có kích thước từ 42 inch, 47 inch, 50 inch, 54 inch, 56 inch cho tới 65 inch. Vào cửa hàng điện thoại, nhìn qua tôi cũng thấy có tới 39 mặt hàng điện thoại không dây khác nhau. Bốn cửa hàng này chỉ chiếm 1/3 diện tích khu mua sắm.

Nhưng điều đáng nói về Potomac Yards là nó hoàn toàn không có gì khác thường cả! Bạn có thể bắt gặp các cửa hàng khuyến khích mọi người mua sắm kiểu như vậy tại bất cứ đâu trên nước Mỹ, và ngày càng xuất hiện nhiều ở các gian hàng tại châu Âu cũng

như châu Á. Những trung tâm mua sắm này là một trong những ví dụ rõ ràng về sự thay đổi vượt bậc của cuộc sống hiện đại. Trong suốt chiều dài lịch sử, cuộc sống của chúng ta luôn gắn liền với sự khan hiếm. Ngày nay, đặc trưng tiêu biểu cho đời sống kinh tế, chính trị, xã hội tại hầu hết các quốc gia trên thế giới là sự dư thừa.

Bán cầu não trái đã giúp chúng ta giàu có. Nhờ lực lượng "công nhân tri thức", như cách nói của Drucker, nền kinh tế tri thức đã giúp tạo ra chất lượng cuộc sống ở hầu khắp các nước phát triển trên thế giới mà trước đây thế hệ ông cha chúng ta không thể biết đến.

Dưới đây là một vài ví dụ về sự dư thừa:

• Trong suốt thế kỷ XX, hầu như mọi công dân trung lưu ở Mỹ chỉ mong muốn sở hữu một căn nhà và một chiếc ô tô. Giờ đây, hơn 2/3 người dân Mỹ sở hữu một ngôi nhà riêng. (Trên thực tế, 13% những ngôi nhà được mua hiện nay đều đã qua sử dụng). Về ô tô, ngày nay, số lượng ô tô ở Mỹ nhiều hơn cả số lái xe có giấy phép – đồng nghĩa với việc trung bình mỗi người biết lái xe đều sở hữu một chiếc xe.

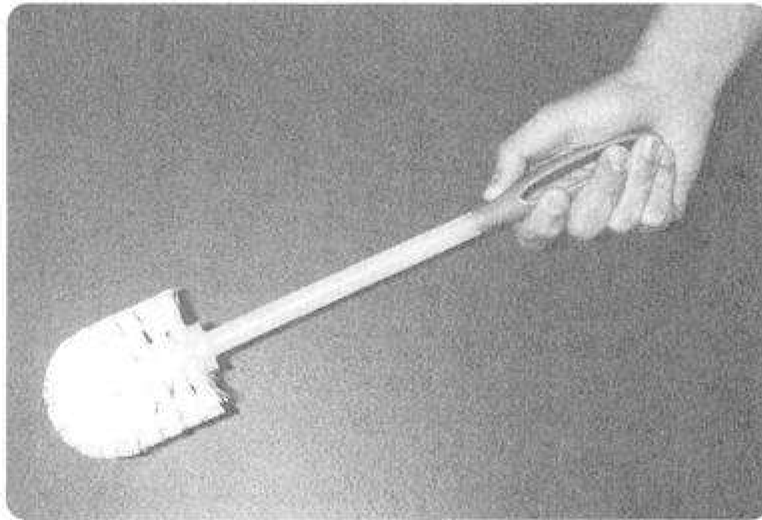
• Cho thuê kho bãi – một loại hình kinh doanh cung cấp địa điểm để người dân chứa đồ đạc dư thừa – đã trở thành một ngành kinh doanh đem lại nguồn thu tới 17 tỷ đô-la mỗi năm ở Mỹ, lớn hơn cả doanh thu của ngành điện ảnh. Hơn thế nữa, ngành này đang phát triển với tốc độ nhanh hơn ở những quốc gia khác.

• Khi không thể chứa được nhiều đồ đạc, chúng ta bèn vứt bỏ chúng đi. Polly LaBarre, một tác giả chuyên viết sách kinh doanh, đã viết: "Chi phí của nước Mỹ cho túi đựng rác thải còn cao hơn chi phí cho tất cả đồ dùng của 90 quốc gia khác. Nói cách khác, đồ chứa rác thải của chúng ta còn tốn kém hơn tất cả những hàng hóa mà gần một nửa số quốc gia trên thế giới tiêu thụ."

Nhưng sự dư thừa cũng gây hậu quả thật trớ trêu: chiến thắng của lối tư duy theo bán cầu não trái đã hạn chế ý nghĩa của nó. Sự thịnh vượng mà nó đem lại đã tạo vị thế cao hơn cho những cảm giác ít lý trí hơn, do bán cầu não phải định hướng – cái đẹp, tâm linh và cảm xúc. Trong kinh doanh, sẽ là không đủ nếu chúng ta tạo ra

những sản phẩm có giá cả hợp lý và chức năng đầy đủ, nó còn phải đẹp, độc đáo và có ý nghĩa, đây là điều mà tác giả Virginia Postrel gọi là "mệnh lệnh mang tính thẩm mỹ". Có lẽ ví dụ điển hình nhất cho sự thay đổi này – khi gia đình chúng tôi đi mua sắm tại Target – là hiện tượng chạy theo mốt của tầng lớp trung lưu. Những nhà tạo mẫu nổi tiếng trên thế giới như tôi đã đề cập ở phần trên là Karim Rashid và Philippe Starck, giờ đây đều thiết kế toàn bộ sản phẩm cho các loại cửa hàng hạng trung ở Mỹ. Target và các cửa hàng bán lẻ đã bán được 3 triệu sản phẩm thùng rác polime của hãng Garbo do Rashid thiết kế. Một nhà thiết kế thùng rác! Bạn hãy thử lý giải việc này với bán cầu não trái của mình xem!

Hay vật dụng mà tôi mua ở Target này thì sao?



Đó là một chiếc bàn chải toa-lét do Micheal Graves, một giáo sư chuyên ngành kiến trúc của trường Đại học Princeton thiết kế. Ông là một trong những kiến trúc sư và nhà thiết kế sản phẩm nổi tiếng nhất thế giới. Giá của nó là 5,99 đô-la. Nhờ sự dồi dào của hàng hóa, mọi người mới có cơ hội tìm được những thùng rác và bàn chải toa-lét đẹp mắt, chuyển đổi từ các sản phẩm tầm thường, thực dụng trở thành những mục tiêu của sự khao khát.

Trong thời đại của sự dư thừa này, việc chỉ đáp ứng những nhu cầu về lý trí, logic và chức năng là chưa đủ. Các kỹ sư phải tính tới tính hiệu quả của sản phẩm. Nhưng nếu những sản phẩm đó không đồng thời thỏa mãn thị hiếu và chinh phục người mua thì chắc chắn

sẽ có ít người mua chúng. Họ vẫn còn quá nhiều sự lựa chọn khác. Ngày nay, việc nắm vững kỹ năng thiết kế, đồng cảm, giải trí và những năng lực "ôn hòa" khác là con đường chính giúp các cá nhân và doanh nghiệp trụ vững trên thị trường đông đảo này.

Sự dư thừa cũng tạo nên một vai trò quan trọng khác cho lối tư duy thiên về bán cầu não phải. Trước khi trút hơi thở cuối cùng, có lẽ tôi sẽ không nhìn lại cuộc đời mình rồi nói: "Ồ, tôi đã mắc một vài sai lầm. Nhưng ít nhất tôi cũng thật may mắn là trong năm 2004, tôi đã được sử dụng một trong những chiếc bàn chải toa-lét thật tuyệt của Michael Graves." Sự dư thừa đã mang lại nhiều điều tốt đẹp cho cuộc sống nhưng nó không phải là điều thiết yếu khiến chúng ta cảm thấy hạnh phúc hơn. Nghịch lý xuất phát từ thực tế chất lượng cuộc sống dần dần được nâng cao qua từng thập kỷ, song sự thỏa mãn của từng cá nhân, gia đình và cuộc sống vẫn không hề thay đổi. Đó là lý do tại sao ngày càng nhiều người giàu có nhưng không cảm thấy bằng lòng với cuộc sống của mình, đã giải quyết nghịch lý này bằng cách đi tìm ý nghĩa cuộc sống. Như Andrew Delbanco thuộc trường Đại học Columbia đã nói: "Đặc điểm tiêu biểu nhất của nền văn hóa đương thời là niềm khao khát đến cháy bỏng sự siêu nghiệm."

Đến thăm bất cứ một cộng đồng dân cư tương đối thịnh vượng nào đó của thế giới tiến bộ, với vô vàn lựa chọn khi mua sắm, bạn có thể thấy rất rõ những hành động nhằm thỏa mãn sự khát khao đó. Từ phong trào tập luyện yoga, thiền định du nhập từ nước ngoài đến sự gia tăng tính tâm linh ở nơi làm việc, những chủ đề về sách Phúc âm trên sách báo, phim ảnh hay việc theo đuổi những mục đích, ý nghĩa cuộc sống đã trở thành một phần trong cuộc sống của chúng ta. Từ việc chỉ tập trung vào chủ đề thường ngày trong cuộc sống, con người đã chuyển sang một bối cảnh rộng hơn. Và tất nhiên, không phải mọi người dân sống trong thế giới phát triển đều có đời sống vật chất đầy đủ, chưa kể đến số đông dân cư ở các nước kém phát triển. Nhưng sự dư thừa đã giải phóng hàng trăm triệu người thoát khỏi cuộc đấu tranh sinh tồn và "khiến việc nhận thức về chính bản thân được mở rộng từ một bộ phận nhỏ tới toàn thế giới" như nhà kinh tế học từng đoạt giải Nobel, Robert William Fogel, đã viết.

Nếu bạn chưa cảm thấy thuyết phục, tôi sẽ giúp bạn bằng một ví dụ cụ thể và rõ nét nhất. Một thế kỷ trước, điện thắp sáng rất hiếm hoi, nhưng bây giờ nó đã trở nên phổ biến. Bóng đèn thì rẻ. Điện có mặt ở khắp mọi nơi. Thế còn những ngọn nến? Ai cần đến chúng? Rõ ràng, vẫn rất nhiều người cần. Ở Mỹ, doanh thu của ngành kinh doanh nến lên đến 2,4 tỷ đô-la mỗi năm, với nhiều lý do khác nhau vượt lên trên nhu cầu thắp sáng thông thường, nhằm hướng đến mơ ước mới mẻ hơn về cái đẹp và sự siêu nghiệm.

Châu Á

Đây là bốn người tôi gặp trong quá trình nghiên cứu cuốn sách:



Họ đại diện cho những "công nhân tri thức" mà tôi đã đề cập trong phần đầu của chương này. Giống như rất nhiều đứa trẻ thuộc tầng lớp trung lưu khác, họ nghe theo lời khuyên của cha mẹ: học hành chăm chỉ ở trường trung học, kiếm được một tấm bằng tin học hay kỹ sư tại một trường đại học, sau đó làm việc cho một công ty phần mềm lớn, tham gia viết các chương trình mã máy tính cho những ngân hàng và công ty hàng không Bắc Mỹ. Đối với công việc trong lĩnh vực công nghệ cao của họ, không ai trong bốn người trên kiếm được trên 15.000 đô-la mỗi năm.

Hỡi những công nhân tri thức, hãy gặp các đối thủ cạnh tranh mới của mình: Srividya, Lalit, Kavita và Kamal đến từ Mumbai, Ấn Độ.

Trong những năm gần đây, hiếm có vấn đề nào gây nhiều tranh cãi và bức xúc như việc tìm kiếm nguồn lực từ bên ngoài (outsourcing). Bốn lập trình viên máy tính này và những đồng nghiệp của họ đến từ Ấn Độ, Philippin và Trung Quốc, đang gây nên nỗi lo sợ bị sa thải cho những kỹ sư phần mềm và những người chuyên làm việc với tư duy não trái đến từ Bắc Mỹ và châu Âu, làm nổ ra làn sóng phản đối, sự tẩy chay và nhiều diễn biến chính trị khác. Công việc lập trình máy tính họ đang làm, mặc dù không phải là loại công việc phức tạp nhất ở các công ty đa quốc gia, nhưng cho đến nay vẫn đặc biệt thịnh hành ở Mỹ và đem lại mức thu nhập khá cao cho giới lao động trí thức với trên 70.000 đô-la mỗi năm. Hiện những thanh niên Ấn Độ ở độ tuổi 25 đang làm công việc này, không chỉ tốt và nhanh mà là tốt và nhanh hơn, nhưng mức tiền lương chỉ bằng mức tiền công của một người thu ngân cho hãng Taco Bell. Mặc dù mức lương của họ chẳng đáng kể gì so với mức trung bình của châu Âu song vẫn cao hơn thu nhập của một người dân Ấn Độ tới gần 25 lần, và đem lại cho họ điều kiện sống của tầng lớp thượng lưu với những căn hộ riêng và các kỳ nghỉ vui vẻ.

Bốn lập trình viên tôi gặp ở Mumbai chỉ là bốn nhân công bình thường được đào tạo tốt trong thế giới lao động rộng lớn. Mỗi năm, các trường cao đẳng và đại học của Ấn Độ đào tạo khoảng 350.000 kỹ sư. Đó là lý do tại sao hiện nay có tới hơn một nửa số công ty trong bảng xếp hạng Fortune 500 thuê nhân công ở Ấn Độ cho công việc lập trình. Chẳng hạn, khoảng 48% phần mềm của GE được đặt làm ở Ấn Độ. Công ty này thuê một số lượng lớn, khoảng 20.000 nhân viên (và thậm chí họ cũng đã "đánh tiếng" tại các văn phòng ở Ấn Độ rằng: "Những kỹ sư phần mềm nước ngoài cũng sẽ được tuyển dụng"). Công ty Hewlett-Packard cũng thuê vài nghìn kỹ sư phần mềm ở Ấn Độ. Công ty Siemens cũng nhận 3.000 lập trình viên máy tính ở nước này và đang chuyển 15.000 công việc tương tự ra nước ngoài. Công ty Oracle có 5.000 nhân công Ấn Độ. Công ty tư vấn IT của Ấn Độ Wipro cũng thuê khoảng 17.000 kỹ sư làm việc cho Home Depot, Nokia và Sony. Và danh sách này vẫn còn dài. Trả lời Financial Times (Thời báo Tài chính) của London, Giám đốc điều hành công ty GE tại Ấn Độ cho biết: "Bất kỳ một công việc nào sử dụng ngôn ngữ tiếng Anh trên các thị trường như Mỹ, Anh

hay Australia, cũng có thể được thực hiện ở Ấn Độ. Hạn chế duy nhất chính là ở khả năng sáng tạo của bạn.” Thật ra, tính chủ động, sáng tạo đã phát triển trình độ chuyên môn không chỉ với những lập trình viên máy tính. Các công ty dịch vụ tài chính như Lehman Brothers, Bear Stearns, Morgan Stanley hay JPMorgan Chase đã ký nhiều hợp đồng lao động với những thạc sĩ quản trị kinh doanh của Ấn Độ. Dịch vụ tin tức tài chính của hãng Reuters đã chuyển ra ngoài (offshoring) những công việc biên tập cấp độ thấp. Và ở khắp Ấn Độ, bạn sẽ tìm thấy rất nhiều kế toán viên được thuê để tính thuế cho các công ty Mỹ, những luật sư chuyên nghiên cứu pháp luật cho các vụ kiện tụng của Mỹ và những chuyên gia X-quang đọc phim chụp cho các bệnh viện của Mỹ.

Nhưng không chỉ có riêng người dân Ấn Độ làm việc cho các công ty nước ngoài. Những trí thức có lối tư duy thiên về bán cầu não trái làm việc trên nhiều lĩnh vực đang đổ xô đến nhiều khu vực khác trên thế giới. Hãng Motorola, Nortel và Intel đã mở các trung tâm phát triển phần mềm ở Nga, hãng Boeing cũng gửi gắm một phần lớn lượng công việc kỹ sư hàng không tại đây. Công ty dịch vụ máy tính khổng lồ Electronic Data Systems cũng có các chuyên viên thiết kế phần mềm tại Hy Lạp, Brazil và Phần Lan. Trong khi đó, các kiến trúc sư của Hungary cũng đang vẽ những bản thiết kế sơ bộ cho các công ty thiết kế ở Califonia. Các kế toán viên của Philippin đang tiến hành kiểm toán cho công ty CapGemini Ernst & Young. Công ty Philips của Hà Lan thuê khoảng 700 kỹ sư tại Trung Quốc - quốc gia đang có số lượng kỹ sư ra trường hàng năm tương đương với Mỹ.

Lý do chính của hiện tượng trên là mức lương. Ở Mỹ, một nhà thiết kế chip máy tính bình thường có mức lương 7.000 đô-la mỗi tháng, trong khi ở Ấn Độ, cô ta chỉ nhận được 1.000 đô-la. Một kỹ sư hàng không bình thường ở Mỹ mỗi tháng nhận 6.000 đô-la, trong khi ở Nga mức lương hàng tháng của anh ta chỉ đạt khoảng 650 đô-la. Và trong khi một kế toán ở Mỹ có mức lương 5.000 đô-la mỗi tháng thì ở Philippin chỉ là 300 đô-la, một mức lương không nhỏ ở một quốc gia mà thu nhập bình quân đầu người chỉ đạt 500 đô-la một năm.

Đối với hàng loạt những công nhân tri thức quốc tế nói trên, trật tự thế giới mới là một giấc mơ. Nhưng đối với giới trí thức, những người tư duy thiên về não trái ở châu Âu và Bắc Mỹ, mọi việc với họ lại trở nên hết sức đáng sợ. Chẳng hạn:

• Trong vòng hai năm tới, 1/10 lượng công việc trong ngành công nghệ thông tin, phần mềm và máy tính sẽ được ”xuất ngoại”. Tới năm 2010, 1/4 số công việc trong ngành IT cũng sẽ được chuyển ra ngoài.

• Theo Forrester Research, tới năm 2015, “ít nhất khoảng 3,3 triệu công việc văn phòng và 136 tỷ đô-la tiền lương sẽ chảy từ Mỹ sang các quốc gia có nhân công giá rẻ như Ấn Độ, Đức hay Nga”.

• Các quốc gia như Nhật Bản, Đức và Anh sẽ chứng kiến tình trạng “chảy máu” việc làm tương tự. Trong vài năm tới, riêng nước Anh sẽ thất thoát khoảng 25.000 công việc trong lĩnh vực công nghệ thông tin và có tới 30.000 vị trí trong lĩnh vực tài chính được chuyển sang Ấn Độ và các quốc gia đang phát triển khác. Đến năm 2015, châu Âu sẽ có khoảng 1,2 triệu việc làm được “xuất khẩu”.

Hầu hết những mối lo ngại về những thực trạng trên là có thật. Nhưng không phải trong tương lai tất cả chúng ta sẽ thất nghiệp. Tình trạng thuê nhân công ngoài chỉ bùng nổ được trong một thời gian ngắn, nhưng nó sẽ để lại hậu quả lâu dài. Khi chi phí cho liên lạc với nhiều nơi trên toàn cầu giảm xuống mức thấp nhất và các nước đang phát triển tiếp tục đào tạo được hàng triệu công nhân tri thức có trình độ thì đời sống lao động của những người dân Bắc Mỹ, châu Âu và Nhật Bản sẽ có những thay đổi mạnh mẽ. Nếu được chuẩn hóa, công việc có tính chất lặp lại, thiên về tư duy não trái như: phân tích tài chính, chụp X-quang và lập trình máy tính, có thể không cần thực hiện ở nước ngoài và được chuyển tới những khách hàng ngay lập tức thông qua các đường truyền của mạng cáp quang, mọi việc lại trở nên đơn giản hơn nhiều. Chuyển biến này sẽ gây khó khăn cho nhiều người song cơ bản nó không khác gì nhiều so với những thay đổi mà chúng ta đã trải qua trước đó. Đây chính xác là tình trạng đã xảy ra với những công việc sản xuất hàng loạt, theo quy trình. Vào nửa cuối thế kỷ XX, những công việc dạng này

đã được chuyển ra nước ngoài. Cũng như công nhân nhà máy đã phải nắm vững những kỹ thuật mới và học cách bẻ cong điểm ảnh thay vì thanh sắt, công nhân tri thức ngày nay sẽ phải làm chủ những kỹ năng mới. Họ sẽ phải làm những việc mà các công nhân nước ngoài với mức lương thấp hơn không thể làm tốt bằng – phải sử dụng khả năng tư duy của bán cầu não phải như củng cố các mối quan hệ hơn là trực tiếp tiến hành các hoạt động buôn bán; giải quyết những thách thức bất thường thay vì những vấn đề thủ tục hàng ngày; tổng hợp nên bức tranh toàn cảnh chứ không phân tích một thành phần riêng lẻ.

Tự động hóa

Chúng ta sẽ gặp thêm hai nhân vật nữa. Nhân vật thứ nhất mang tính hình tượng và có thể có thật. Nhân vật thứ hai là một người có thật và có lẽ sẽ hơi đáng tiếc khi ông trở thành một hình tượng.

Nhân vật thứ nhất là người được lưu danh trên những con tem bưu điện của Mỹ:



Bất kỳ trẻ em Mỹ nào cũng có thể nói cho bạn biết rằng John Henry là một thợ cán thép. Với cây búa trong tay, ông là hiện thân của sức mạnh và sự hoàn hảo. (Không có ai dám chắc ông có thật hay không. Dù không có bằng chứng xác thực, nhiều sử gia vẫn cho rằng ông từng là nô lệ làm việc dọc theo những đoạn đường xe lửa sau cuộc Nội chiến). Ông là thành viên trong một nhóm công nhân đào hầm để đặt đường ray xe lửa xuyên qua núi. Nhưng Henry không phải là một công nhân bình thường. Ông có thể cán thép

nhanh và mạnh hơn bất kỳ ai cùng thời và sức mạnh phi thường của ông đã nhanh chóng trở thành huyền thoại.

Theo truyện kể, một hôm có một nhà buôn ghé thăm lán trại của công nhân cùng với một chiếc máy khoan chạy bằng hơi nước. Người đó tuyên bố chiếc máy khoan có thể làm việc nhanh hơn cả người đàn ông khỏe mạnh nhất. Henry đã cười nhạo ý kiến cho rằng những bánh răng bám đầy dầu mỡ kia lại có thể sánh với sức mạnh của cơ bắp con người. Vì vậy, ông đã đề nghị thách đấu với cỗ máy kia xem ai có thể đào xuyên núi nhanh hơn.

Buổi chiều hôm sau, cuộc thi bắt đầu, chiếc máy khoan ở phía bên phải, còn Henry ở phía bên trái. Cỗ máy lúc đầu nhanh hơn nhưng chẳng mấy chốc Henry đã đuổi kịp. Từng tảng đá lớn được tách khỏi núi khi hai đối thủ đào sâu vào trong lòng núi. Trước đó rất lâu, Henry đã bám sát đối thủ của mình. Và ngay trong khoảnh khắc cuối cùng trước khi cuộc đua kết thúc, anh đã vượt qua chiếc máy khoan bằng hơi nước và xuyên thủng một bên núi đá trước tiên. Mọi người vui mừng trước chiến thắng của ông. Nhưng kiệt sức vì nỗ lực siêu phàm của mình, John Henry gục ngã. Sau đó, ông qua đời. Câu chuyện từ đó được lan truyền khắp nơi. Trong những bản ballad và nhiều cuốn sách, cái chết của ông đã trở thành một chủ đề của Thời đại Công nghiệp: máy móc có thể làm một số việc hiệu quả hơn con người và kết quả là, thước đo giá trị con người đã thay đổi.

Bây giờ chúng ta sẽ cùng gặp gỡ hình tượng thứ hai:



Đó chính là Garry Kasparov, một kiện tướng cờ vua, một kỳ thủ giỏi nhất trong thế hệ ông và có lẽ là giỏi nhất mọi thời đại. Có thể

coi ông là một Henry thứ hai trong thời đại chúng ta – một người dường như có kỹ năng siêu phàm đã bị một cỗ máy qua mặt.

Kasparov đoạt chức vô địch cờ vua thế giới đầu tiên vào năm 1985. Cũng trong khoảng thời gian đó, nhiều nhóm nghiên cứu đã bắt đầu phát triển những chương trình máy tính có thể chơi cờ vua. Hơn một thập kỷ sau đó, Kasparov không thua một trận đấu cờ nào. Năm 1996, ông đã thắng chiếc máy tính có khả năng chơi cờ tốt nhất thế giới.

Nhưng năm 1997, ông phải đấu với một máy tính hiện đại hơn nhiều – chiếc siêu máy tính của hãng IBM nặng 1,4 tấn với tên gọi Deep Blue. Sáu ván cờ diễn ra trong trận đấu đó được một số người gọi là "sự chịu đựng cuối cùng của bộ não." Trước sự ngạc nhiên của nhiều người, Deep Blue đã đánh bại Kasparov. Kết quả này đã được trang bìa của tạp chí Inside Chess tóm lược trong một cụm từ: "TRẬN QUYẾT CHIẾN!" Để phục thù – cho chính bản thân cũng như cho tất cả những người có tư duy thiên về bán cầu não trái – Kasparov bèn bố trí một trận tái đấu với một máy tính khác, Deep Junior. Đây là chiếc máy tính của Isarel, thậm chí còn mạnh hơn Deep Blue, đã từng ba lần vô địch giải cờ vua máy tính quốc tế.

Chơi cờ, theo nhiều hình thức khác nhau, thuần túy là hoạt động của bán cầu não trái. Nó thường chứa đựng rất ít cảm xúc mà chủ yếu dựa vào trí nhớ, tư duy lý trí, khả năng tính toán chính xác, những điều mà máy tính luôn vượt trội. Kasparov cho biết, khi quan sát một bàn cờ, ông có thể kiểm soát được từ 1 3 nước cờ mỗi giây. Nhưng với Deep Junior thì ấn tượng hơn nhiều. Mỗi giây, nó có thể phân tích được khoảng từ 2 3 triệu nước cờ khả thi. Tuy nhiên, Kasparov tin rằng con người có những lợi thế khác, có thể san bằng sân chơi gồm 64 ô vuông này.

Năm 2003, tại Super Bowl Sunday, Kasparov lại tới Câu lạc bộ Thể thao thuộc khu thương mại sầm uất của thành phố New York để bắt đầu một trận đấu khác giữa con người và máy tính – một cuộc chơi gồm sáu ván với một triệu đô-la tiền thưởng. Hàng trăm người hâm mộ đã đổ về chứng kiến trận đấu. Hàng triệu người khác theo dõi trận đấu qua Internet. Kasparov thắng ván thứ nhất nhưng để

hòa trong ván thứ hai. Trong ván thứ ba, ông khởi đầu thuận lợi nhưng khi chiến thắng đã gần kề, ông lại rơi vào một trong những cái bẫy của Junior và thua trận. Ván thứ tư, Kasparov chơi ngập ngừng và lại thêm một ván hòa nữa. Ông đã sao nhãng khi chơi ván thứ ba và thú nhận rằng mình “bị mất ngủ và không được bình tĩnh”. Ván thứ năm cũng là một trận hòa, đó cũng là kết quả của ván thứ sáu – ván chung cuộc.

Kasparov nhanh chóng xuất hiện trên các mặt báo. Tờ Newsweek nhận định: “Đấu với bất cứ một kỳ thủ nào, Kasparov luôn tháo vát trong nước đi và nhanh chóng giành chiến thắng. Nhưng đối thủ của ông bây giờ không phải là một con người.” Khi lưỡng lự trong nước đi, rõ ràng ông đã mắc sai lầm và điều đó khiến Kasparov bị xúc động, điều mà một chiếc máy tính vô cảm sẽ không bao giờ mắc phải. Tồi tệ hơn nữa, khi đánh mất lợi thế của mình, ông không thể hy vọng, như khi đấu với một con người, rằng đối thủ được lập trình hoàn hảo kia có thể mắc một sai lầm và mình có cơ hội lấy lại lợi thế trong ván đấu. Nhận thức được điều này khiến ngay cả Kasparov vĩ đại cũng tê liệt và nó còn ám ảnh ông cho tới khi kết thúc trận đấu.

Cuối cùng, ông đành chấp nhận kết quả hòa – trong ván cuối cũng như trong toàn trận.

Con người có rất nhiều khả năng khiến chúng ta ngưỡng mộ, nhưng trong lĩnh vực cờ vua (và ngày càng có nhiều lĩnh vực khác phụ thuộc chủ yếu vào tư duy logic, theo quy luật, theo trình tự và khả năng tính toán) thì hiển nhiên là máy tính sẽ thực hiện tốt hơn, nhanh hơn và chính xác hơn. Hơn nữa, máy tính không bị mệt mỏi, không bị nhức đầu, không chịu sức ép tâm lý. Chúng không phải quan tâm tới chuyện khán giả đang nghĩ gì hay báo chí sẽ bình luận thế nào. Chúng cũng không bị choáng váng, không mắc sai lầm. Và điều đó đã khuất phục được vị đại kiện tướng khét tiếng tự phụ. Năm 1987, Kasparov, khi ấy còn là một tay ngang ngược trong làng cờ vua thế giới, đã lớn tiếng tuyên bố: “Không một máy tính nào có thể đánh thắng được tôi.” Giờ đây, nhân vật “John Henry thời hiện đại” thú nhận: “Tôi cho là chỉ vài năm nữa thôi, máy tính sẽ thắng

mọi ván đấu và chúng ta sẽ phải chật vật giành giật từng ván đấu một.”

Thế kỷ XX, máy móc đã cho thấy khả năng thay thế sức lực của con người. Nhưng giờ đây, bước vào thế kỷ XXI, những công nghệ mới đang chứng tỏ chúng còn có thể thay thế được bán cầu não trái của con người. Tom Peters, một nhà quản lý bậc thầy, cho biết rằng đối với nhân viên văn phòng, “phần mềm là sự trợ giúp đắc lực cho trí não của họ”. Nó không loại bỏ hoàn toàn các công việc liên quan đến khả năng tư duy của bán cầu não trái, nhưng nó giúp giảm tải rất nhiều và tái định hình những công việc còn lại. Bất cứ công việc nào phụ thuộc vào các thói quen – nghĩa là chúng có thể được giản lược thành một bộ các quy tắc hay được chia thành một chuỗi các bước lặp đi lặp lại – đều sẽ có nguy cơ biến mất. Nếu một kế toán người Ấn Độ được thuê với mức lương 500 đô-la một tháng không khiến bạn hài lòng thì chiếc máy Turbo Tax sẽ làm được điều đó.

Hãy xem xét ba công việc nặng về lối tư duy theo bán cầu não trái: lập trình viên máy tính, bác sĩ và luật sư. Nhà khoa học máy tính Vernor Vinge cho biết: “Trước đây, bất cứ ai có kỹ năng làm việc theo quy trình đều có thể trở thành lập trình viên. Giờ đây điều đó không còn đúng nữa. Những nhiệm vụ quen thuộc này của con người đang dần được chuyển sang cho máy tính.” Thật vậy, một công ty nhỏ của Anh có tên là Appligenics đã tạo ra một phần mềm có khả năng viết nên những phần mềm khác. Trong khi một người bình thường, bất kể là những người Ấn Độ mà tôi đã gặp hay những đồng nghiệp của họ được trả lương cao hơn, có thể viết được 400 dòng mã lệnh máy tính mỗi ngày thì những phần mềm ứng dụng của Appligenics có thể thực hiện công việc đó trong vòng chưa quá một giây. Kết quả là: khi khối lượng công việc được giảm tải, các kỹ sư và lập trình viên sẽ phải nắm chắc nhiều kỹ năng khác, chủ yếu dựa vào sự sáng tạo hơn là năng lực có sẵn, dựa vào kiến thức được đúc rút hơn là những sách hướng dẫn kỹ thuật, dựa vào việc bao quát toàn bộ bức tranh hơn là đi vào từng chi tiết.

Tự động hóa cũng đang khiến cho công việc của nghề bác sĩ có nhiều thay đổi. Các ca chẩn đoán y học thường đi theo một chuỗi các câu hỏi: Đó là dạng ho khan hay ho có đờm? Tế bào T tăng cao

hơn hay thấp hơn so với một mức nhất định? – sau đó rút ra câu trả lời. Máy tính có thể làm công việc đưa ra quyết định dưới hình thức mã nhị phân nói trên với độ chính xác và tốc độ cao hơn mà con người không thể đạt được. Do vậy, hàng loạt phần mềm và chương trình trực tuyến đã ra đời. Theo đó, các bệnh nhân trả lời một chuỗi câu hỏi trên màn hình máy tính và rút ra được những chẩn đoán sơ bộ mà không cần sự trợ giúp của các bác sĩ. Wall Street Journal (Nhật báo Phố Wall) cho biết, khách hàng có nhu cầu chăm sóc sức khỏe đã bắt đầu sử dụng những công cụ này để vừa "phát hiện nguy cơ mắc các bệnh nguy hiểm, như bệnh tim, bệnh viêm động mạch vành và một số bệnh ung thư phổ biến nhất, vừa đưa ra quyết định điều trị lâu dài khi phát hiện bệnh". Trong khi đó, các trang dữ liệu điện tử về thông tin y tế và sức khỏe xuất hiện ngày càng nhiều. Tính trung bình một năm có khoảng 100 triệu người trên khắp thế giới sử dụng Internet để tìm kiếm thông tin về sức khỏe, y tế và truy cập vào hơn 23.000 trang web y tế. Khi bệnh nhân tự chẩn đoán và tiếp cận kho tàng thông tin của bác sĩ thì những thiết bị trên đang chuyển hóa vai trò của bác sĩ từ một người chuyên đưa ra những giải pháp được coi là tuyệt đối thành một nhà cố vấn về giải pháp dựa trên sự lựa chọn. Và dĩ nhiên, trong công việc hàng ngày, các bác sĩ thường gặp phải những nhiệm vụ khó khăn, phức tạp đến nỗi các phần mềm không thể tự xử lý và chúng ta vẫn cần đến những bác sĩ có kinh nghiệm để chẩn đoán các bệnh bất thường. Tuy nhiên, như tôi sẽ trình bày với các bạn trong phần sau của cuốn sách, những tiến bộ này đang thay đổi tầm quan trọng của nhiều liệu pháp điều trị y tế – chuyển từ điều trị theo thủ tục, có tính chất phân tích và dựa vào thông tin sang liệu pháp đồng cảm, sẻ chia và sự chăm sóc tổng thể.

Một mô hình tương tự cũng đang xuất hiện trong ngành tư pháp. Hàng chục dịch vụ cung cấp thông tin và tư vấn với mức phí vừa phải đang làm thay đổi hoạt động của ngành này. Chẳng hạn, trang web CompleteCase.com, với cái tên "Trung tâm dịch vụ hàng đầu giải quyết ly hôn trực tuyến", sẽ có thể giải quyết một vụ ly hôn với mức chi phí chỉ khoảng 249 đô-la. Đồng thời, trang web này cũng công bố những thông tin độc quyền của các luật sư. Từ lâu, đây đã là lý do giúp họ có được mức thu nhập cực kỳ cao và là một

bí mật nghề nghiệp. Các luật sư thường tính phí trung bình 180 đô-la một giờ, nhưng rất nhiều trang web hiện nay, ví dụ như Lawvantage.com và USLegalforms.com, thường chào hàng các mẫu văn bản pháp lý cơ bản và các mẫu văn bản khác với mức giá tối thiểu là 14,95 đô-la. Tờ New York Times cho biết: "Thay vì nhờ đến các luật sư soạn thảo các bản hợp đồng với mức phí vài nghìn đô-la", khách hàng lại tìm kiếm các mẫu hợp đồng thích hợp trên mạng, sau đó "nhờ các luật sư chỉnh sửa theo yêu cầu với mức phí khoảng vài trăm đô-la cho mỗi bản". Theo Times, kết quả là ngành tư pháp "sẽ có những thay đổi cơ bản… [điều này] có thể làm giảm nhu cầu đối với các dịch vụ truyền thống và buộc các luật sư giảm phí dịch vụ". Người được ủy quyền nào trụ vững được là người có khả năng giải quyết những vấn đề phức tạp hơn mà các cơ sở dữ liệu và phần mềm không thể giải quyết được như tư vấn, hòa giải, chủ tọa phiên tòa và các loại hình dịch vụ khác dựa trên khả năng tư duy do bán cầu não phải định hướng.

Tóm lại, ba động lực chính kể trên đã nghiêng cán cân về phía khả năng tư duy của bán cầu não phải. Sự dư thừa đã đáp ứng, thậm chí đáp ứng vượt mức, nhu cầu vật chất của hàng triệu người dân trên thế giới, nâng cao vai trò của cái đẹp và cảm xúc, đồng thời thúc đẩy mỗi cá nhân tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống của mình. Châu Á giờ đây đang tiến hành hàng loạt những công việc tiến hành theo quy trình, công việc văn phòng, công việc cần lối tư duy thiên về bán cầu não trái với chi phí khá thấp. Theo đó, điều này buộc các công nhân tri thức trong thế giới tiến bộ phải thành thục những kỹ năng công việc không thể chuyển ra nước ngoài. Tự động hóa cũng đang bắt đầu tác động lên thế hệ nhân viên văn phòng ngày nay với mức độ tương tự như đối với thế hệ công nhân làm việc chân tay. Nó đòi hỏi những ai làm việc theo khả năng tư duy của bán cầu não trái phải phát triển những khả năng mà máy tính không thể làm nhanh hơn, tốt hơn với giá rẻ hơn.

Vậy điều gì sẽ xảy ra tiếp theo? Điều gì sẽ xảy ra với chúng ta nếu cuộc sống bị thu hẹp lại bởi sự tự động hóa và châu Á, đồng thời được tái định hình lại do sự dư thừa? Tôi sẽ trình bày những nghiên cứu về điều này trong chương tiếp theo.

3. NHẬN THỨC TỐT CẢM THỤ CAO

Chúng ta hãy coi khoảng thời gian 150 năm qua như một vở kịch gồm ba hồi.

Trong Hồi I, Thời đại Công nghiệp, các nhà máy sản xuất hàng loạt và những dây chuyền lắp ráp làm việc hiệu quả đã mang lại sức mạnh cho nền kinh tế phát triển. Nhân vật chính trong hồi này là những công nhân có năng suất lao động cao, dựa vào sức mạnh thể chất và khả năng chịu đựng của cá nhân.

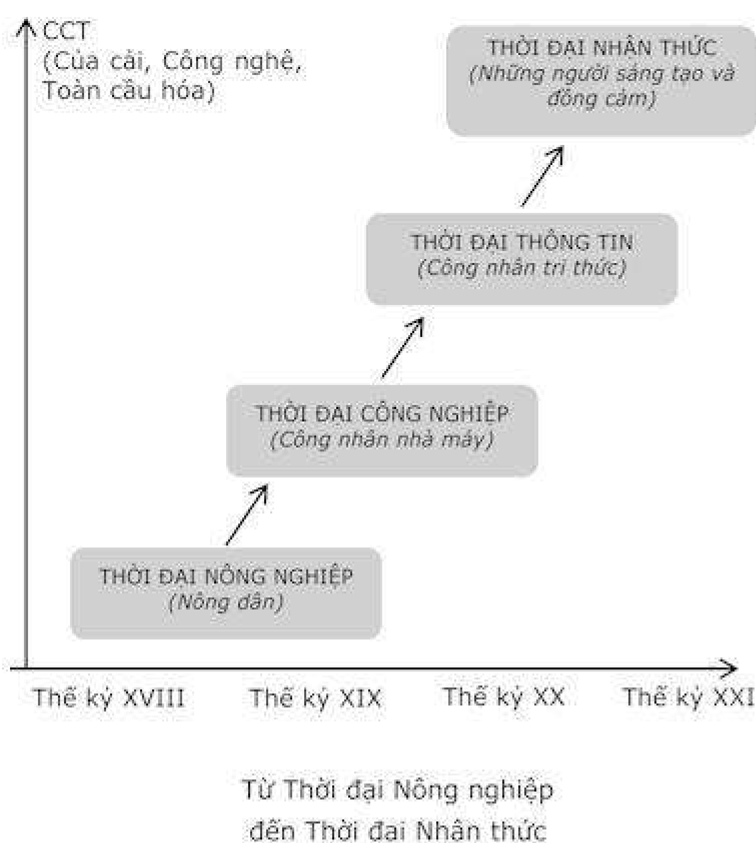
Trong Hồi II, Thời đại Thông tin, nước Mỹ và nhiều quốc gia khác bắt đầu trỗi dậy. Nền sản xuất hàng loạt dần lùi về phía sau, trong khi đó tri thức và thông tin đã cung cấp năng lượng cho nền kinh tế của thế giới phát triển. Nhân vật trung tâm của hồi này là những công nhân tri thức với đặc tính xác định là sự thành thạo trong lối tư duy thiên về bán cầu não trái.

Giờ đây, khi sức ép của sự dư thừa, châu Á và sự tự động hóa trở nên sâu sắc và mạnh mẽ hơn, tấm màn sân khấu đang mở ra hồi thứ ba. Có thể gọi đây là Thời đại Nhận thức. Những nhân vật chính trong hồi này là *nhà sáng chế và người đồng cảm.* Khả năng đặc biệt của những con người này là làm chủ lối tư duy thiên về bán cầu não phải.

Tôi đã mô tả quá trình phát triển này trong hình minh họa 3.1, mở rộng câu chuyện khi đề cập đến cả thế hệ cha ông của Thời đại Công nghiệp là Thời đại Nông nghiệp. Trục nằm ngang chỉ thời gian, trục thẳng đứng chỉ sự kết hợp giữa yếu tố của cải, công nghệ và toàn cầu hóa (gọi tắt là CCT). Khi từng cá nhân trở nên giàu có hơn, công nghệ phát triển mạnh hơn và cả thế giới gắn kết chặt chẽ hơn, ba nhân tố này cuối cùng có tổng động lực đủ để đưa chúng ta tiến

vào một kỷ nguyên mới. Đó là cách mà chúng ta, theo thời gian, chuyển từ Thời đại Nông nghiệp sang Thời đại Công nghiệp rồi đến Thời đại Thông tin. Trường hợp cuối cùng của mô hình này là sự chuyển đổi hiện tại, từ Thời đại Thông tin sang Thời đại Nhận thức. Một lần nữa, quá trình này diễn ra dưới sự tác động của đời sống của cải vật chất – sự dư thừa (phổ biến ở châu Âu), tiến bộ công nghệ (khả năng tự động hóa trong một số công việc văn phòng) và toàn cầu hóa (một số dạng công việc trí thức nhất định được chuyển sang châu Á).

Hình 3.1

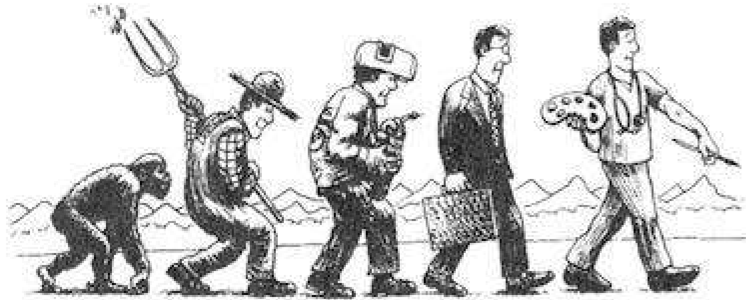


Từ Thời đại Nông nghiệp đến Thời đại Nhận thức

Tóm lại, chúng ta đã chuyển từ xã hội của người nông dân sang xã hội của người công nhân làm việc trong các nhà máy và đến xã hội của những người công nhân tri thức. Và bây giờ, chúng ta lại tiếp tục tiến tới một xã hội mới, xã hội của những con người có khả năng sáng tạo và đồng cảm, nhận thức được các hình mẫu và tạo ra ý nghĩa cuộc sống.

Hình 3.2

Hình 3.2



Mô tả quá trình tiến hóa tương tự nhưng theo cách thiên về lối tư duy của bán cầu não phải.

Nếu một bức tranh có giá trị bằng hàng nghìn từ ngữ, thì một phép ẩn dụ có giá trị bằng cả nghìn bức tranh. Chúng ta đã chuyển từ một nền kinh tế dựa trên *đôi bàn tay* của con người sang nền kinh tế dựa trên *bán cầu não trái* và giờ đây, một nền kinh tế nữa lại đang nổi lên: một nền kinh tế và xã hội được xây dựng ngày càng dựa vào khả năng tư duy của *bán cầu não phải.*

Khi các nền kinh tế và xã hội phụ thuộc vào sự phát triển của nhà máy và sản xuất công nghiệp, tư duy của bán cầu não phải hầu như không phù hợp. Tiếp theo, khi chúng ta chuyển sang công việc cần nhiều tri thức, lối tư duy của bán cầu não phải được thừa nhận là chính đáng, mặc dù theo thứ tự ưu tiên, nó vẫn phải đứng ở vị trí thứ hai so với bán cầu não trái. Ngày nay, khi Bắc Mỹ, Tây Âu, Australia và Nhật Bản một lần nữa phát triển xã hội lên một mức cao hơn, lối tư duy của bán cầu não phải đang bắt đầu đạt tới sự bình đẳng về mặt kinh tế-xã hội và trong nhiều trường hợp, nó còn đạt được vị trí đứng đầu. Trong thế kỷ XXI, lối tư duy thiên về bán cầu não phải trở thành nhân tố quan trọng nhất, là chìa khóa cho thành công trong nghề nghiệp và thỏa mãn cá nhân.

Nhưng tôi sẽ nói rõ hơn về điều này: Tương lai không phải là thế giới của những người theo Mani giáo , trong đó mỗi cá nhân hoặc là tư duy theo bán cầu não trái và bị tiêu diệt hoặc là tư duy

theo bán cầu não phải và có được những niềm vui sướng tột cùng, ví như một vùng đất nơi những thợ gốm là triệu phú ngao du trên những chiếc BMW bóng loáng và những lập trình viên máy tính phải làm công việc lau chùi các quầy hàng của Chick fil-A . Lối tư duy theo não trái vẫn giữ vai trò không thể thiếu. Nhưng chỉ mình nó thì không đủ. Trong Thời đại Nhận thức, điều chúng ta cần là một tư duy *hoàn toàn* mới.

Nhận thức tốt, cảm thụ cao

Để tồn tại trong thời đại ngày nay, từng cá nhân và tổ chức phải kiểm nghiệm xem mình đang làm gì để kiếm sống và tự hỏi ba câu sau:

1. Người nước ngoài có thể thực hiện công việc đó với chi phí thấp hơn không?

2. Một máy tính có thể tiến hành công việc đó nhanh hơn không?

3. Những gì tôi cung cấp có đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng trong thời đại dư thừa hàng hóa hay không?

Nếu bạn trả lời “có” đối với hai câu hỏi đầu tiên hoặc “không” với câu hỏi thứ ba thì bạn thật sự gặp vấn đề. Ngày nay, muốn tồn tại, chúng ta cần có khả năng làm những việc mà các công nhân tri thức nước ngoài không thể làm được với chi phí thấp hơn, máy tính không thể làm nhanh hơn và cuối cùng, đó là một trong những điều thỏa mãn nhu cầu tinh thần của con người khi đời sống vật chất ngày càng được nâng cao.

Đó là lý do tại sao công nghệ cao là chưa đủ. Chúng ta sẽ phải bổ sung vào những ưu thế về công nghệ cao bằng khả năng nhận thức và cảm thụ tốt của chính mình. (Như tôi đã đề cập trong phần Lời tựa, “nhận thức tốt” là khả năng tạo nên vẻ đẹp nghệ thuật và giàu xúc cảm, phát hiện ra những hình mẫu và cơ hội cho bản thân, kể một câu chuyện làm hài lòng người khác, kết hợp những ý tưởng dường như không liên quan đến nhau thành một sáng chế độc đáo. “Cảm thụ cao” là khả năng đồng cảm, thấu hiểu tâm lý con người,

tìm thấy niềm vui ngay trong chính bản thân và khơi dậy niềm vui ở những người xung quanh, là khả năng vượt lên những nhàm chán hàng ngày, theo đuổi mục đích và ý nghĩa cuộc sống).

Vị thế của hai khả năng trên đang ngày càng được nâng cao trong đời sống kinh tế-xã hội hiện nay. Nhưng để có những dẫn chứng thuyết phục nhất, bạn nên nhìn vào những nơi ít ngờ đến nhất. Các trường y là một ví dụ điển hình, một thành trì với những người có trình độ xuất sắc nhất, có kết quả cao nhất trong các kỳ kiểm tra và có năng lực tư duy phân tích sắc bén nhất. Chương trình học trong các trường y ở Mỹ đang trải qua những thay đổi lớn nhất từ trước đến nay. Sinh viên của Trường Y thuộc Đại học Columbia hay tại bất kỳ trường nào đều đang được đào tạo môn “liệu pháp kể chuyện” bởi các nghiên cứu đã khám phá ra rằng: cho dù chẩn đoán của máy tính là hoàn toàn chính xác thì một phần quan trọng của việc chẩn đoán bệnh lại nằm ở chính những câu chuyện của bệnh nhân. Các sinh viên Trường Y Yale được rèn luyện khả năng quan sát ở Trung tâm Nghệ thuật Anh tại Yale, vì các sinh viên học hội họa sẽ rất tinh tế trong việc phát hiện những chi tiết nhạy cảm về tình trạng của bệnh nhân. Có tới hơn 50 trường y trên toàn nước Mỹ kết hợp các khóa học về tâm linh vào chương trình đào tạo. Trường Y thuộc Đại học bang California, Los Angeles (UCLA) đã thiết lập một chương trình “Bệnh viện về đêm”, trong đó các sinh viên năm thứ hai được nhập viện qua đêm với những căn bệnh hư cấu. Vậy mục đích của việc đóng kịch này là gì? Theo phát biểu của nhà trường, nó “nhằm phát triển khả năng đồng cảm của các sinh viên y dược đối với bệnh nhân”. Trường Y Jefferson của bang Philadelphia còn phát triển một tiêu chuẩn mới giúp đánh giá tính hiệu quả của các bác sĩ – chỉ số đồng cảm.

Tạm dừng việc xem xét các phương pháp dạy học ở các bệnh viện Mỹ, chúng ta hướng tới nền kinh tế lớn thứ hai trên thế giới. Vươn lên từ đống tro tàn của Chiến tranh thế giới thứ hai, Nhật Bản chủ yếu nhờ vào khả năng tư duy của bán cầu não trái, Nhật Bản giờ đây đang phải xem xét lại nội lực của họ. Mặc dù sinh viên Nhật Bản đứng đầu thế giới về thành tích toán học và các môn tự nhiên, song nhiều người Nhật lại băn khoăn về việc chính phủ không ngừng tập trung vào những cuốn sách giáo khoa chỉ chứa đựng lý

thuyết suông - một cách tiếp cận có lẽ đã lỗi thời. Do đó, nước Nhật đang thu hút sự chú ý từ những nước khác bằng hệ thống giáo dục ưu việt với mục đích thúc đẩy tính sáng tạo, tài năng nghệ thuật và cách giải trí tốt hơn. Hãy cùng suy nghĩ một chút. Ngày nay, chúng ta có thể thấy mặt hàng xuất khẩu có lợi cho nước Nhật không phải là ô tô hay đồ điện tử mà là văn hóa đại chúng. Trong khi đó, đáp lại những áp lực học hành đang đè nặng lên thế hệ trẻ của Nhật Bản, Bộ Giáo dục nước này khuyến khích họ phản ánh ý nghĩa cũng như sứ mệnh cuộc sống của mình, khuyến khích cho cái mà Bộ gọi là "sự giáo dục từ trái tim".

Bây giờ, khi bạn vừa trở về từ đất nước Nhật Bản, chúng ta cùng đến với hãng sản xuất ô tô đa quốc gia khổng lồ General Motors. Vài năm trước đây, GM đã thuê một người tên là Robert Lutz nhằm cứu vãn việc sản xuất ô tô đang sa sút. Robert Lutz không hẳn thuộc týp người nghệ sĩ, đa cảm. Ở độ tuổi 70, trông ông khá khắc khổ với mái tóc bạc. Trong sự nghiệp của mình, ông từng làm quản lý cho ba hãng ô tô lớn của Mỹ. Diện mạo và hành động của ông vẫn có chút gì giống với thời ông còn là lính thủy đánh bộ. Ông hút xì-gà, tự lái máy bay riêng. Ông cho rằng sự nóng lên của trái đất chỉ là một câu chuyện hoang đường dựa trên sự biến đổi môi trường. Nhưng khi Lutz tiếp quản vị trí điều hành ở GM, trả lời phỏng vấn New York Times về việc phương pháp của ông có gì khác so với những người tiền nhiệm, ông nói: "Tôi phải tư duy nhiều hơn bằng bán cầu não phải... Tôi thấy chúng ta đang trong thời kỳ kinh doanh có nghệ thuật. Nghệ thuật, giải trí và tác phẩm điêu khắc lưu động ngẫu nhiên cũng cung cấp cho ta những tấm vé thông hành."

Hãy tạm gác lại những lời bình luận của ông trong chốc lát. Hãng General Motors – một đại diện không chỉ của Thời đại Thông tin mà cả của Thời đại Công nghiệp – cũng cho biết họ đang trong thời kỳ kinh doanh nghệ thuật. Vâng, kinh doanh có nghệ thuật. Và người đưa GM đến với lối tư duy bằng bán cầu não phải này không phải là một nghệ sĩ đội mũ bê-rê lệch mà là một ông già 70 tuổi còn chút dáng dấp của lính thủy đánh bộ. Để trả lời câu hỏi của Buffalo Springfield , đã có một vài manh mối ở đây, và mọi điều đang trở

nên rõ ràng hơn. Khả năng nhận thức tốt và cảm thụ cao đang tiến từ bên lề, vào vị trí trung tâm trong cuộc sống của chúng ta.

Thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA) và Thạc sĩ nghệ thuật (MFA)

Ở Mỹ, để được nhận vào học tại trường Kinh doanh Harvard là điều không dễ dàng. Ít nhất, đó cũng là điều mà hàng trăm thí sinh phải nghĩ đến sau khi nộp đơn đăng ký học một chương trình sau đại học thuộc Khoa Nghệ thuật của Đại học California, Los Angeles (UCLA) nhưng không đỗ. Trong khi chương trình đào tạo thạc sĩ quản trị kinh doanh của trường Harvard lấy khoảng 10% số lượng thí sinh dự thi thì Khoa Nghệ thuật của UCLA chỉ nhận 3%. Tại sao vậy? Tấm bằng MFA bây giờ là một trong những chứng nhận có giá trị nhất thế giới, một thế giới mà ở đó những công ty như General Motors cũng cần đến nghệ thuật trong kinh doanh. Các nhà tuyển dụng đang bắt đầu tìm kiếm những tài năng đến từ những trường nghệ thuật hàng đầu như trường Thiết kế Rhode Island, Học viện Mỹ thuật ở Chicago, Học viện Nghệ thuật Cranbrook của Michigan, với tấm bằng MFA trong tay. Và phương pháp tiếp cận mở rộng này còn tiêu tốn nhiều hơn cả chương trình học sau đại học ngành kinh doanh. Ví dụ, năm 1993, 61% nhân viên tư vấn được McKinsey tuyển dụng có bằng MBA. Chưa đến một thập kỷ sau, con số này giảm xuống còn 43%. Lý do mà công ty đưa ra là những kiến thức khác chỉ có giá trị trợ giúp cho các nhân viên mới hoàn thành tốt công việc trong công ty. Với số lượng đơn xin việc ngày càng tăng và chứng nhận tốt nghiệp của các trường nghệ thuật chiếm vị trí quan trọng hơn bao giờ hết tại các cơ quan, các quy luật cũ đã bị thay đổi: tấm bằng thạc sĩ nghệ thuật có giá trị như một tấm bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh mới.

Lý do của hiện tượng này chính là hai nhân tố được đề cập trong chương trước. Vì sự dịch chuyển việc làm qua châu Á, thạc sĩ quản trị kinh doanh đang trở thành những người thất nghiệp buồn bã của thế kỷ này – những người từng gia nhập lực lượng lao động đầy hứa hẹn chỉ để thấy công việc của mình đang được chuyển dần ra nước ngoài. Như chúng ta đã biết, những ngân hàng đầu tư đang thuê thạc sĩ quản trị kinh doanh ở Ấn Độ để xử lý các phân tích tài chính. A. T. Kearney ước tính trong vòng 5 năm tới, các công ty

dịch vụ tài chính của Mỹ sẽ chuyển khoảng nửa triệu việc làm sang các khu vực có chi phí thấp như Ấn Độ. Hay như tờ Economist (Nhà kinh tế học) cho biết, những loại công việc đầu vào của các thạc sĩ quản trị kinh doanh "từng được dành cho họ, những người đầy tham vọng nhưng trẻ tuổi và thiếu kinh nghiệm, nỗ lực làm việc ngày đêm để các tập đoàn có thể tiến nhanh trên thị trường Phố Wall hay London, giờ đây, nhờ có ứng dụng tuyệt vời của mạng Internet và đường dây cáp quang, đã được chuyển giao cho những người đồng nghiệp ở Ấn Độ với mức lương thấp hơn nhiều". Trong khi đó, cũng do sự dư thừa mà các công ty nhận ra rằng cách duy nhất khiến các sản phẩm cũng như dịch vụ của mình trở nên khác biệt trên thị trường đang ứ đọng hiện nay là sản phẩm không chỉ cần hào nhoáng về mặt hình thức mà còn phải có sức hút về mặt tinh thần. Chính vì vậy, khả năng nhận thức tốt của người nghệ sĩ thường có giá trị hơn nhiều so với các kỹ năng thực hiện lặp đi lặp lại, với lối tư duy thiên về bán cầu não trái của những thạc sĩ kinh doanh mới ra trường.

Vào giữa thế kỷ trước, Charlie Wilson, một trong những giám đốc điều hành GM, người sau này trở thành Thư ký Bộ Quốc phòng Mỹ, rất nổi tiếng với lời tuyên bố rằng những gì cần cho GM thì cũng cần cho nước Mỹ. Đã đến lúc chúng ta phải xem xét lại câu châm ngôn đó trong thế kỷ mới này. Những gì hiện đang xảy ra với GM cũng xảy ra với nước Mỹ và những gì đang xảy ra với Mỹ thì cũng xảy ra với nhiều quốc gia khác. Chúng ta đang sống trong thời đại kinh doanh mang tính nghệ thuật.

Ở Mỹ, số lượng các nhà thiết kế đồ họa tăng lên gấp 10 lần chỉ trong vòng một thập kỷ; gấp 4 lần số kỹ sư hóa chất. Từ năm 1970, số người kiếm sống nhờ viết văn tăng 30%, số người kiếm sống nhờ soạn nhạc và biểu diễn âm nhạc tăng 50%. Khoảng 240 trường đại học của Mỹ đã có các khoa đào tạo thạc sĩ nghệ thuật, tăng gấp nhiều lần so với con số 20 trường đào tạo trong hai thập kỷ trước. Số người Mỹ làm việc trong lĩnh vực nghệ thuật, giải trí, thiết kế nhiều hơn số lượng luật sư, kế toán hay kiểm toán viên. (Dấu hiệu của những xu hướng mới này là sự mạo hiểm ở Alexandria, Virginia. Khi những khảo sát về thủ tục pháp lý có thể được thực hiện ở nước ngoài và thông tin pháp luật cơ bản có sẵn trên mạng Internet thì

còn gì để tranh chấp nữa? Công việc đòi hỏi nhận thức cao như vậy có thể được thực hiện bởi Animators at Law, một công ty thiết kế đồ họa với đội ngũ nhân viên là những người tốt nghiệp trường luật, chuẩn bị những hiện vật, video và phương tiện trợ giúp hình ảnh để các luật sư hàng đầu có thể thuyết phục được hội đồng xét xử).

Năm 2002, Richard Florida, nhà quy hoạch đô thị thuộc Đại học Carnegie Mellon, đã xác định được một nhóm gồm khoảng 38 triệu người Mỹ mà ông gọi là "lớp người sáng tạo", chính là động lực thúc đẩy nền kinh tế Mỹ. Mặc dù khái niệm "sáng tạo" của ông quá rộng lớn – ông gộp chung kế toán viên, nhà bảo hiểm xã hội và luật sư chuyên về thuế là "những người sáng tạo" – nhưng chúng ta cũng không thể phủ nhận vai trò ngày càng tăng của tầng lớp này. Ở Mỹ, lực lượng lao động này tăng gấp đôi so với năm 1980 và tăng gấp 10 lần so với thế kỷ trước. Một xu hướng tương tự đối với những công việc đòi hỏi khả năng nhận thức cao cũng đang hình thành ở nhiều nơi trên thế giới. Bằng việc sử dụng một khái niệm hợp lý hơn về "sáng tạo" – bao gồm 15 ngành từ thiết kế tới nghệ thuật trình diễn, nghiên cứu và phát triển, các trò chơi video – nhà phân tích người Anh John Howkins đã ước tính những lĩnh vực đòi hỏi khả năng sáng tạo ở Vương quốc Anh sẽ đem lại khoảng 200 tỷ đô-la sản phẩm và dịch vụ mỗi năm. Ông cũng tính toán được rằng trong 15 năm tới, những lĩnh vực này sẽ đáng giá khoảng 6,1 nghìn tỷ đô-la trên toàn thế giới, biến những Quốc gia Nhận thức tốt trở thành những nền kinh tế hùng mạnh trên thế giới. Các tổ chức của Anh như trường Kinh doanh London, Công ty Cung cấp và Xử lý nước Yorkshire Water, đã thiết lập những chương trình hoạt động có các nghệ sĩ cùng tham gia. Unilever UK đã tuyển các họa sĩ, nhà thơ và những người viết truyện tranh làm việc cho họ để khuyến khích tinh thần làm việc của nhân viên. Một câu lạc bộ bóng đá ở phía bắc London cũng có một nhà thơ cùng sinh hoạt với các cầu thủ.

Nhưng hình thức nghệ thuật truyền thống không phải là yếu tố duy nhất hay quan trọng nhất trong số những khả năng tư duy đang nổi lên hiện nay. Trở lại với những ngôi sao nhạc Rock và lập trình viên máy tính của Thời đại Thông tin, nguồn công việc thiết kế phần mềm hết sức dồi dào đã đưa những kỹ sư phần mềm có khả năng nhận thức tốt lên vị trí cao trong xã hội. Nhưng khi những người như

Lalits và Kavitas đảm nhiệm công việc lặp đi lặp lại hàng ngày như chế tạo, duy trì, kiểm tra và nâng cấp phần mềm thì những việc liên quan đến lĩnh vực này trong Thời đại Nhận thức sẽ tập trung vào tính mới lạ và có sắc thái riêng. Xét cho cùng, trước khi những lập trình viên người Ấn Độ có mẫu thiết kế hoặc sản phẩm để chế tạo, bảo dưỡng, kiểm tra hay nâng cấp thì chúng phải được tưởng tượng hay sáng tạo đã. Tiếp đến, những sáng tạo này phải được giải thích và phù hợp với khách hàng rồi mới bắt đầu bước vào dòng xoáy của thương mại. Tất cả những điều đó đòi hỏi những năng lực không thể rút gọn thành các quy tắc trên giấy tờ – đó là sự khôn ngoan, giao thiệp tốt và thiên hướng nhạy bén.

Chỉ số thông minh (IQ) và chỉ số cảm xúc (EQ)

Trong tương lai, khi những người phụ trách của bảo tàng thu thập những hiện vật cho cuộc triển lãm về trường học của nước Mỹ thế kỷ XX, họ sẽ tìm được rất nhiều đồ vật để lựa chọn –những cuốn sách giáo khoa dày cộp, chiếc bảng đen đầy bụi, chiếc bàn nhựa một mảnh với bề mặt đầy chữ viết. Trong đó có một đồ vật xứng đáng được xem là đặc biệt nhất, tôi đề nghị đặt nó ở trung tâm triển lãm, trong một chiếc hộp thủy tinh, đó là chiếc bút chì Số hai được vót nhọn.

Có thể nói, nước Mỹ sẽ không có được nền giáo dục như hiện nay nếu không có những cây bút chì Số hai. Ngay từ khi lũ trẻ bắt đầu cầm cây bút gỗ này, chúng đã phải thực hiện một chuỗi vô tận những bài kiểm tra xác định khả năng hiện tại cũng như tiềm năng trong tương lai của mình. Ở các trường tiểu học, chúng ta đánh giá chỉ số thông minh (IQ). Sau đó, chúng ta kiểm tra khả năng đọc và làm toán rồi lưu kết quả lại để so sánh với những đứa trẻ khác trong bang, trong nước và trên thế giới. Khi bước chân vào cấp ba, chúng bắt đầu chuẩn bị cho kỳ thi đầu vào các trường đại học (SAT), một hoang mạc mà chúng phải vượt qua để đến được miền đất hứa với việc làm tốt và cuộc sống hạnh phúc. Như tôi đã nhắc đến, hệ thống kiểm tra kiểu này có những tác dụng riêng của nó. Nhưng hệ thống đó cũng bộc lộ một vài điểm yếu mà gần đây người ta mới thừa nhận.

Như Daniel Goleman, tác giả cuốn sách gây tiếng vang lớn - *Emotional Intelligence* (Trí tuệ xúc cảm) , đã xem xét một loạt chương trình nghiên cứu nhằm đánh giá chỉ số thông minh (cũng giống kỳ thi SAT, đánh giá năng lực tư duy thuần túy thuộc về bán cầu não trái) có vai trò gì đối với thành công nghề nghiệp. Bạn nghĩ gì về kết quả của những nghiên cứu này? Hãy cầm cây bút chì Số hai và thử đoán xem.

Theo một nghiên cứu mới nhất, chỉ số thông minh chiếm bao nhiêu phần trăm trong thành công nghề nghiệp?

a. 50-60%

b. 35-45%

c. 23-29%

d. 15-20%

Câu trả lời: Từ 4-10% (việc giới hạn lựa chọn những câu trả lời có sẵn là một dấu hiệu của lối tư duy thiên về bán cầu não trái). Theo Goleman, chỉ số thông minh có thể tác động đến nghề nghiệp mà chúng ta lựa chọn. Chẳng hạn, chỉ số thông minh của tôi quá thấp để trở thành một nhà vật lý học thiên thể. Nhưng trong một công việc cụ thể, những vấn đề đòi hỏi phải sắc sảo trong tư duy theo não trái là tương đối ít. Quan trọng hơn là khả năng nhạy cảm với việc định lượng, những yếu tố thuộc về nhận thức và cảm thụ mà tôi đã đề cập đến – trí tưởng tượng, niềm vui và sự khéo léo trong giao tiếp. Chẳng hạn, nghiên cứu của Goleman và Hay Group cho thấy trong các tổ chức, phần lớn các nhà lãnh đạo thành công thường rất vui tính. Họ thường cười nhiều gấp 3 lần những người đồng nhiệm của mình. (Và sự hài hước, như tôi sẽ đề cập ở Chương 8, phụ thuộc chủ yếu vào bán cầu não phải). Nhưng bạn đã gặp những bài kiểm tra tiêu chuẩn về khả năng hài hước ở đâu chưa?

Thực tế, bạn có thể tìm được một bài kiểm tra như vậy ở New Heaven, Connecticut. Tại đó, một giáo sư tâm lý của Đại học Yale đang thiết kế một bài kiểm tra thay thế cho kỳ thi SAT. Giáo sư

Robert Sternberg gọi bài kiểm tra của ông bằng cái tên Dự án Cầu vồng. Trong bài kiểm tra, các sinh viên được xem năm bức biếm họa lấy từ tạp chí New Yorker và phải viết lời bình hài hước cho mỗi bức tranh. Đồng thời, họ cũng phải viết hay kể lại một câu chuyện sử dụng tựa đề có sẵn do ban giám khảo đưa ra (ví dụ: "Những đôi giày của chú bạch tuộc"). Các sinh viên được giới thiệu rất nhiều tình huống – dự một bữa tiệc không có một ai quen biết, cố thuyết phục bạn bè chuyển giúp đồ đạc – và sau đó họ sẽ phải trả lời về phản ứng của mình trước mỗi tình huống. Dù mới chỉ trong giai đoạn thử nghiệm, song dự án đã rất thành công so với kỳ thi SAT trong việc dự đoán trình độ học tập của người tham gia khi học đại học. Khoảng cách cố hữu giữa những sinh viên da trắng và da màu được thu hẹp đáng kể trong bài kiểm tra này.

Mục đích của bài kiểm tra của Sternberg không phải để thay thế mà chỉ để bổ sung cho kỳ thi SAT hiện tại. (Trên thực tế, một trong những nhà tài trợ cho dự án này, Bộ Đại học Mỹ, cũng là nơi bảo đảm cho chương trình kiểm tra hiện hành). Và bản thân chương trình kiểm tra SAT gần đây cũng đã được sửa đổi, thêm vào một phần thi viết. Nhưng sự tồn tại của Dự án Cầu vồng đã gợi mở nhiều điều. Sternberg nói: "Nếu bạn không làm tốt một bài kiểm tra thông thường, mọi con đường tiến tới thành công trong xã hội của bạn sẽ bị khép lại." Nhưng như rất nhiều nhà giáo dục đã thừa nhận, những nẻo đường đã bị khép lại đó có thể mở ra với những người có các khả năng mà kỳ thi SAT không đánh giá được.

Điều này đặc biệt đúng đối với năng lực cảm thụ – đó là khả năng của lòng trắc ẩn, sự quan tâm, nâng đỡ – điều đang ngày càng trở thành một nhân tố quan trọng cho rất nhiều vị trí của Thời đại Nhận thức. Số lượng những công việc mang tính "chăm sóc" như tư vấn, y tá hay chuyên gia bảo vệ sức khỏe đang tăng lên mạnh mẽ. Chẳng hạn, trong khi các quốc gia tiên tiến đang đưa các công việc lập trình máy tính kỹ thuật cao ra nước ngoài, họ lại phải tuyển các y tá từ Philippin hay các quốc gia châu Á về làm việc trong các bệnh viện của họ. Chính vì vậy, mức lương của các y tá đang tăng cao và số lượng nam giới đăng ký làm y tá cũng tăng gấp đôi kể từ giữa thập niên 1980. Chúng ta sẽ tìm hiểu kỹ hơn về vấn đề này trong Chương 7.

Tiền bạc và ý nghĩa cuộc sống

Trong khi công việc ngày càng đòi hỏi năng lực nhận thức tốt và khả năng cảm thụ cao thì thay đổi lớn nhất của Thời đại Nhận thức lại có thể xảy ra bên ngoài nơi làm việc và ngay trong trái tim, tâm hồn của chúng ta. Chẳng hạn, ngày nay, xu hướng tìm kiếm sự siêu nghiệm và ý nghĩa cuộc sống đang tăng gấp đôi trong thời gian gần đây. Ở Mỹ, có khoảng 10 triệu người trưởng thành tham gia đều đặn một số phương pháp thiền khác nhau, nhiều gấp đôi so với thập kỷ trước. Có khoảng 15 triệu người tập yoga, gấp đôi con số của năm 1999. Các chương trình giải trí nổi tiếng trên truyền hình cũng bị cuốn vào những chủ đề tâm linh đến mức chương trình TV Guide đã dự báo sự phát triển mạnh mẽ của làn sóng "truyền hình siêu nghiệm".

Sự lão hóa của dân số Mỹ cũng như của dân số Nhật Bản và liên minh châu Âu khiến cho xu hướng này trở nên phổ biến hơn. Nhà tâm lý học David Wolfe đã viết: "Khi con người trưởng thành, lối tư duy của họ trở nên ít trừu tượng hơn (khuynh hướng tư duy theo não trái) và cụ thể hơn (khuynh hướng tư duy theo não phải); vì thế họ luôn có quan điểm sâu sắc hơn về thế giới thực tại, tăng khả năng cảm xúc và khả năng cảm nhận những mối liên hệ trở nên phong phú hơn." Nói cách khác, cùng với tuổi tác, con người mới chú trọng hơn tới những giá trị sống mà mình đã bỏ qua khi lao vào xây dựng sự nghiệp và gia đình. Đó chính là mục đích, động lực bên trong và ý nghĩa cuộc sống.

Trên thực tế, có hai nhà nghiên cứu đã cho rằng xu hướng này đang bắt đầu cán đích. Năm 2000, Paul Ray và Sherry Ruth Anderson đã xác định được một nhóm văn hóa của khoảng 50 triệu người Mỹ, gọi là "những người sáng tạo văn hóa". Họ chiếm khoảng 1/4 số lượng người trưởng thành của nước Mỹ và xấp xỉ dân số nước Pháp. Và đặc tính chung của nhóm người này phản ánh những nhân tố cơ bản của cách tiếp cận cuộc sống theo tư duy kiểu não phải. Chẳng hạn, họ luôn "nhấn mạnh việc quan sát bức tranh toàn cảnh", như các tác giả đã viết, "họ có khả năng tổng hợp tuyệt vời". Họ còn "nhận thức được giá trị những cách tiếp cận của nữ

giới: chia sẻ và đồng cảm với mọi người, đặt mình vào vị trí của người đối diện, coi trải nghiệm cá nhân và những câu chuyện được đọc từ thuở ấu thơ như các cách thức quan trọng để học hỏi, nắm được nguyên tắc xử thế trong việc quan tâm đến người khác”.

Họ là những người đang bước vào Thời đại Nhận thức với sự ý thức về tuổi tác của bản thân. Họ nhận ra mình đã đi gần hết quãng đời. Và sự thật không thể chối cãi này có thể buộc họ phải suy nghĩ. Sau nhiều thập kỷ theo đuổi sự giàu sang, tiền bạc dường như không còn sức lôi cuốn nữa. Với họ cũng như với rất nhiều người khác, giá trị cuộc sống đã thay thế vai trò của đồng tiền trong thời đại mới này.

Tất cả những điều này có ý nghĩa gì với bạn và tôi? Chúng ta phải tự chuẩn bị gì cho Thời đại Nhận thức? Ở một mức độ nhất định, câu trả lời không khó. Trong thế giới chịu tác động của sự dịch chuyển việc làm qua châu Á, sự dư thừa và tự động hóa này, nơi lối tư duy của bán cầu não trái vẫn cần nhưng chưa đủ, chúng ta phải phát huy khả năng tư duy của bán cầu não phải và trau dồi khả năng nhận thức tốt, cảm thụ cao. Trong thời đại phồn thịnh này, chúng ta phải đảm nhiệm các công việc mà những công nhân tri thức nước ngoài không thể làm với chi phí thấp hơn, máy tính không thể thực hiện nhanh hơn, đó là những công việc đáp ứng được nhu cầu thẩm mỹ, cảm xúc và tâm linh. Nhưng ở một chừng mực nào đó, câu trả lời trên vẫn chưa thỏa đáng. Thật sự chúng ta cần làm gì?

Tôi đã đi tìm lời giải cho vấn đề này trong vài năm qua. Và tôi đã đúc kết được sáu kỹ năng thiết yếu về nhận thức và cảm thụ trong thời đại mới. Tôi gọi những kỹ năng này là “sáu giác quan”: Thiết kế – Kể chuyện – Hòa hợp – Đồng cảm – Giải trí – Tìm kiếm ý nghĩa. Phần II của cuốn sách này sẽ giúp các bạn hiểu rõ và nắm vững những khái niệm đó.

PHẦN II.
SÁU GIÁC QUAN

GIỚI THIỆU VỀ SÁU GIÁC QUAN

Trong Thời đại Nhận thức hiện nay, chúng ta sẽ cần hoàn thiện lối tư duy thiên về bán cầu não trái của mình bằng cách nắm vững sáu năng lực thiết yếu của lối tư duy theo bán cầu não phải. Khi được kết hợp với nhau, sáu giác quan thuộc khả năng nhận thức tốt và cảm thụ cao này sẽ giúp phát triển một tư duy hoàn toàn mới, đáp ứng yêu cầu của thời đại.

1. Không chỉ là chức năng mà còn là THIẾT KẾ. Ngày nay, việc tạo ra một sản phẩm, một dịch vụ, một kinh nghiệm hay một lối sống chỉ đơn thuần đáp ứng về mặt chức năng thôi chưa đủ. Thay vào đó, yếu tố quan trọng về mặt kinh tế và làm mọi người thỏa mãn là phải tạo ra một điều gì đó vừa đẹp, độc đáo, vừa gợi cảm.

2. Không chỉ là cuộc tranh luận mà còn là CÂU CHUYỆN. Khi cuộc sống của chúng ta đang trở nên đầy ắp thông tin và số liệu thì việc sắp xếp các luận chứng trong tranh luận đã không còn đủ nữa. Sẽ không tránh khỏi việc có một ai đó ở một nơi khác tìm ra luận điểm bác bỏ các quan điểm của bạn. Bản chất của việc thuyết phục, giao tiếp và thấu hiểu bản thân cũng tạo điều kiện cho việc sáng tạo ra một câu chuyện có tính thuyết phục.

3. Không chỉ là sự tập trung mà còn là SỰ HÒA HỢP. Thời đại Công nghiệp và Thông tin đòi hỏi sự tập trung và chuyên môn hóa. Song, khi những công việc văn phòng được chuyển sang châu Á và giảm xuống chỉ còn các phần mềm xử lý thì một năng lực ít được chú ý đến đã được đặt lên hàng đầu: kết nối các mảng ghép hay như tôi gọi là Hòa hợp. Điều được đòi hỏi nhiều nhất hiện nay không còn là khả năng phân tích mà là khả năng tổng hợp – nhìn nhận bức tranh toàn cảnh, vượt qua những ranh giới và có thể kết

hợp các mảnh vụn tạp nham, hỗn độn thành một tổng thể hoàn chỉnh, có sức hấp dẫn và lôi cuốn.

4. Không chỉ là tư duy logic mà còn là SỰ ĐỒNG CẢM. Tư duy logic được coi là một trong những khả năng đặc trưng của con người. Thế nhưng trong một thế giới mà thông tin và các công cụ phân tích tiên tiến xuất hiện ở khắp mọi nơi thì tư duy logic thôi là không đủ. Dấu hiệu để nhận ra những người thành đạt chính là khả năng thấu hiểu niềm vui của người khác, khả năng mở rộng mối quan hệ và quan tâm đến mọi người.

5. Không chỉ cần sự nghiêm túc mà còn cần GIẢI TRÍ. Nhiều bằng chứng cho thấy tiếng cười, sự thư thái, trò chơi và tính hài hước đã đem lại lợi ích to lớn cho sức khỏe và công việc của con người. Đương nhiên, có những lúc chúng ta phải nghiêm túc, nhưng nghiêm túc quá lại không tốt cho công việc và sức khỏe của bạn. Ngày nay, trong Thời đại Nhận thức, dù trong công việc hay trong cuộc sống, tất cả chúng ta đều cần giải trí.

6. Không chỉ làm giàu mà còn phải TÌM KIẾM Ý NGHĨA. Chúng ta đang sống trong một thế giới đầy đủ về vật chất. Điều này đã giải thoát hàng trăm triệu người khỏi công cuộc mưu sinh ngày này qua ngày khác và cho phép chúng ta theo đuổi nhiều ham muốn cao hơn như mục đích sống, sự siêu nghiệm và thỏa mãn các nhu cầu về tinh thần.

Cả sáu loại giác quan trên (Thiết kế, Kể chuyện, Hòa hợp, Đồng cảm, Giải trí và Tìm kiếm ý nghĩa) dần dần sẽ dẫn dắt cuộc đời của chúng ta và định hình thế giới này. Nhiều người trong số các bạn không hề băn khoăn khi chào đón một sự thay đổi như vậy. Song với một số người, viễn cảnh này xem ra không mấy dễ chịu. Nó được xem như một sự thay thế cuộc sống bình thường bằng một nhóm người giả tạo trong bộ quần áo màu đen không thân thiện. Những kẻ này sẽ bỏ lại đằng sau những gì mà chúng coi là chưa đủ tính nghệ thuật hoặc cảm xúc. Đừng sợ! Ngày nay năng lực nhận thức và cảm thụ - những khả năng có ý nghĩa quan trọng nhất - về cơ bản là những đặc tính của con người. Sau cùng, trở lại với thảo nguyên mênh mông, tổ tiên của chúng ta không phải tham dự các kỳ

thi đầu vào đại học hay điền vào hàng đống giấy tờ, nhưng họ đã biết kể cho nhau nghe những câu chuyện, biểu lộ sự đồng cảm và tạo ra những vật dụng mới. Những khả năng này luôn bao gồm một phần của cái được gọi là tính nhân bản. Nhưng qua một vài thế hệ trong Thời đại Thông tin, sức mạnh của những việc làm trên đã bị suy giảm. Thách thức ở đây là làm thế nào để chúng quay trở lại theo đúng chức năng của mình. (Đó chính là ý tưởng ẩn sau từng danh mục ở cuối mỗi chương của Phần II. Những công cụ, bài tập và tài liệu đọc thêm trong phần này sẽ giúp ích cho bạn trên con đường xây dựng và phát triển một tư duy hoàn toàn mới). Bất cứ ai cũng có thể làm chủ sáu giác quan của Thời đại Nhận thức. Song, người nắm vững chúng đầu tiên sẽ có lợi thế hơn cả. Vậy nên chúng ta hãy cùng bắt đầu.

4. THIẾT KẾ

Gordon MacKenzie, một chuyên viên thiết kế sáng tạo có ảnh hưởng lớn và lâu dài tại Công ty Thiếp Hallmark, đã để lại một câu chuyện được lưu truyền trong giới thiết kế. Gordon MacKenzie là một nhà hoạt động xã hội và thường có các buổi nói chuyện về nghề nghiệp của mình tại nhiều trường học. Để mở đầu cho câu chuyện của mình, ông nói với các học sinh rằng mình là một nghệ sĩ. Sau đó, ông đưa mắt quanh phòng học, chú ý đến các bài vẽ mỹ thuật được treo trên tường và hỏi ai đã tạo ra các kiệt tác đó.

"Có bao nhiêu họa sĩ trong căn phòng này?" MacKenzie hỏi, "Các em có thể giơ tay lên được không?"

Câu trả lời luôn theo một dạng nhất định. Tại các trường mẫu giáo và lớp một, tất cả các em học sinh đều hăng hái giơ tay. 3/4 số học sinh lớp hai giơ tay, mặc dù ít hào hứng. Ở lớp ba, chỉ có một vài học sinh làm điều đó. Lên đến lớp sáu thì không có một cánh tay nào giơ lên cả. Lũ trẻ chỉ nhìn quanh xem có bạn nào trong lớp thực hiện hành động mà chúng được học là khác thường hay không.

Nhà thiết kế, những người làm việc trong lĩnh vực sáng tạo thường nhắc đi nhắc lại câu chuyện của MacKenzie – thường là khi đã quá chén, với giọng buồn bã – để minh họa cho việc mọi người đánh giá thấp giá trị công việc của mình. Và khi MacKenzie kể câu chuyện này cho lượng khán giả đông hơn, người ta chỉ lắc đầu chậm rãi. Thế nhưng phản ứng mạnh nhất của họ cũng chỉ là sự xót xa.

Thực tế, lẽ ra họ nên cảm thấy bị xúc phạm. Họ nên chạy đến ngôi trường của con và yêu cầu giải thích. Họ nên an ủi bọn trẻ, đối

đầu với hiệu trưởng và giải tán ban giám hiệu. Câu chuyện của MacKenzie là một câu chuyện cần ghi nhớ trong thời đại chúng ta.

Ngày nay, sự thịnh vượng của một quốc gia hay một cá nhân phụ thuộc vào việc có hay không những người nghệ sĩ. Trong một thế giới thừa thãi về vật chất, bị rối loạn bởi sự tự động hóa và quá nhiều những công việc văn phòng thì mọi người, bất kể nghề nghiệp nào, phải nuôi dưỡng khả năng cảm thụ nghệ thuật. Chúng ta có thể không phải là những Dali hay Degas , nhưng ngày nay, tất cả chúng ta đều phải là những nhà thiết kế.

Thật dễ dàng khi bỏ qua thiết kế – vốn bị coi là sự trang trí đơn thuần, để làm đẹp các địa điểm hay đồ vật, nhằm che giấu sự tầm thường của chúng, thế nhưng, đó là một cách hiểu sai lầm, tai hại về thiết kế và nguyên nhân năng lực này trở nên quan trọng, đặc biệt trong thời điểm hiện nay. John Heskett, một nhà nghiên cứu về lĩnh vực này, đã giải thích rất rõ: “Xét về bản chất, khả năng sáng tạo có thể được định nghĩa là khả năng tạo dựng môi trường của con người không theo bản chất tự nhiên, nhằm đáp ứng những nhu cầu của con người và làm cho cuộc sống của chúng ta trở nên ý nghĩa.”

Hãy rời mắt khỏi cuốn sách này và nhìn xung quanh căn phòng bạn đang ngồi. Mọi thứ trong đó đều được thiết kế. Kiểu chữ trong cuốn sách này. Cuốn sách bạn đang cầm trên tay. Quần áo bạn đang mặc. Đồ đạc mà bạn đang sử dụng. Tòa nhà mà bạn đang đứng trong đó. Những sự vật trên là một phần trong cuộc sống của bạn vì có người đã tưởng tượng và làm ra chúng.

Thiết kế là một năng lực cổ xưa của trí não. Theo lời Heskett, đó là sự kết hợp giữa tính thiết thực và ý nghĩa. Nhà thiết kế đồ họa phải làm sao cho cuốn sách quảng cáo dễ đọc. Đó là tính thiết thực. Nhưng để đạt hiệu quả cao nhất, cuốn sách phải chuyển tải được phần ý tưởng hay tình cảm mà bản thân ngôn từ không biểu hiện hết được. Đó là ý nghĩa. Nhà thiết kế nội thất phải tạo ra một cái bàn có thể đứng vững và chịu được sức nặng của những vật đặt trên nó (tính thiết thực). Nhưng hơn hết, cái bàn đó phải mang một sức hấp dẫn về mặt thẩm mỹ, điều làm hoàn chỉnh công năng của sản phẩm (ý nghĩa). Mặt thiết thực khá giống lối tư duy thiên về bán cầu não

trái, mặt ý nghĩa thì giống lối tư duy thiên về bán cầu não phải. Và với hai phong cách tư duy như trên, ngày nay, mặt thiết thực đã trở nên phổ biến, rẻ và có thể đạt được tương đối dễ dàng. Điều này đã làm tăng giá trị của mặt ý nghĩa.

Năng lực thiết kế – chính là mặt thiết thực được nâng cao nhờ mặt ý nghĩa – đã trở thành một năng lực thiết yếu để thỏa mãn nhu cầu cá nhân và thành công trong công việc vì ít nhất ba nguyên nhân sau. Thứ nhất, nhờ sự thịnh vượng ngày càng tăng và công nghệ tiên tiến hơn, hiện nay, việc có được một thiết kế tốt đã trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết. Điều đó cho phép có nhiều người được hưởng niềm vui từ các thiết kế và trở thành những người am hiểu một lĩnh vực chuyên môn nhất định. Thứ hai, trong thời đại vật chất dư thừa, thiết kế đã trở nên quan trọng với hầu hết các hoạt động kinh doanh. Nó được coi như một phương tiện để tạo nên sự khác biệt giữa các doanh nghiệp và là phương pháp mở ra những thị trường mới. Thứ ba, khi ngày càng có nhiều người nâng cao được năng lực sáng tạo, chúng ta càng có cơ hội áp dụng năng lực đó vào mục đích cao cả của nó: thay đổi thế giới.

Vào một buổi sáng tháng 2 đẹp trời, tôi đã nhận thấy sự hội tụ của cả ba nguyên nhân trên tại khu thương mại Philadelphia, gần Tòa nhà Độc lập, một nơi mà chắc hẳn Gordon MacKenzie sẽ mỉm cười nơi chín suối.

Mười giờ sáng tại xưởng thiết kế của Mike Reingold, trong tiếng nhạc êm dịu lan tỏa khắp căn phòng, một học sinh đang ngồi làm mẫu trên một chiếc ghế đặt trên bàn để 19 bạn cùng lớp phác họa chân dung trên những tấm giấy vẽ to bản. Cảnh tượng này là điều thường thấy tại một học viện nghệ thuật hiện đại, trừ một điểm: các chàng trai, cô gái đang phác thảo ở đây đều là những học sinh lớp mười và hầu hết trong số họ đến từ những khu vực có tình hình xã hội phức tạp nhất Philadelphia.

Chào mừng các bạn đến với CHAD – Trường Trung học Kiến trúc và Thiết kế Charter – một trường công lập miễn học phí ở Philadelphia. Nơi đây đã chứng minh khả năng thiết kế có thể mở

mang trí tuệ giới trẻ, đồng thời cũng dập tắt ảo tưởng rằng thiết kế là lãnh địa riêng của một nhóm người được lựa chọn.

Trước khi trở thành học sinh lớp chín tại CHAD, phần lớn những học sinh này chưa từng theo học một lớp nghệ thuật nào, 1/3 số học sinh đọc và làm toán ở trình độ lớp ba. Thế nhưng, nếu đi theo con đường của những học sinh khóa trước tại CHAD thì 80% số học sinh hiện tại sẽ tiếp tục học lên hệ cao đẳng hai hoặc bốn năm, một vài em còn có thể theo học tại các trường như Viện Pratt và trường Mỹ thuật Rhode Island.

Thành lập năm 1999 với tư cách trường trung học công lập đầu tiên của Mỹ có chương trình học lấy năng lực thiết kế làm trung tâm, mục đích của CHAD không đơn thuần là đào tạo một thế hệ những nhà thiết kế mới và đa dạng hóa một nghề mà người da trắng chiếm đa số (3/4 học sinh ở CHAD là người Mỹ gốc Phi, 80% thuộc các chủng tộc ít người khác). Mục đích khác của trường là dùng thiết kế để dạy các môn học chính khác. Học sinh của CHAD dành 100 phút mỗi ngày tại xưởng thiết kế. Họ tham gia vào các khóa học về kiến trúc, thiết kế công nghiệp, lý thuyết về màu sắc và thực hành vẽ. Nhà trường cũng đưa thiết kế vào các môn không kém phần quan trọng như toán, khoa học, tiếng Anh, xã hội học và các môn học khác. Chẳng hạn, khi học về Đế chế La Mã cổ đại, thay vì đơn thuần tìm hiểu hệ thống dẫn nước của người La Mã, học sinh được yêu cầu xây dựng mô hình hệ thống đó. Như lời của Claire Gallagher, cựu kiến trúc sư từng giữ chức giám sát hoạt động và chương trình giảng dạy của CHAD: “Họ đang học cách kết hợp muôn vàn những sự kiện phức tạp đan xen nhau để đưa ra giải pháp. Đó là điều mà những nhà thiết kế thực hiện. Thiết kế là môn học mang tính liên ngành. Chúng tôi đang đào tạo những người có khả năng tư duy tổng thể.”

Tuy Sean Canty mới tiếp cận với nghệ thuật nhưng cậu đã khá thành công trong môi trường tư duy tổng quan này. Là một chàng trai thông minh với thân hình gầy gò, trông cậu đĩnh đạc như một nhà thiết kế kỳ cựu mặc dù vẫn còn nhiều nét vụng về của một cậu bé 16 tuổi. Khi tôi nói chuyện với Canty sau buổi học ở trường, cậu đã kể cho tôi nghe về trường trung học đầy lộn xộn, bạo lực của

mình: "Tôi là một học sinh hay vẽ nguệch ngoạc trong lớp. Tôi là người luôn có điểm số cao trong lớp học nghệ thuật. Thế nhưng anh sẽ luôn là một người lập dị bởi bất cứ ai trong lớp có chất nghệ sĩ đều bị coi như vậy." Từ khi theo học tại CHAD, Canty đã tìm thấy một môi trường thoải mái cho mình và đã học được nhiều điều mới mẻ từ những người bạn cùng trang lứa. Cậu giam mình trong một công ty kiến trúc ở địa phương hai buổi chiều mỗi tuần. Với sự giúp đỡ của người thầy phụ đạo cậu gặp trong thời gian học tại CHAD, cậu đến New York thiết kế một tấm biển quảng cáo. Cậu đã thiết kế mô hình của "hai tòa tháp tuyệt vời" mà cậu rất mong nhìn thấy nó được xây dựng vào một ngày nào đó. Tuy nhiên, Canty cho rằng điều quan trọng nhất mà cậu học được tại CHAD còn lớn hơn bất kỳ một kỹ năng cụ thể nào: "Tôi đã học được cách làm việc với mọi người và cách tìm cảm hứng cho mình từ những người khác."

Thật vậy, chỉ cần đi dạo quanh các đại sảnh ở đây thôi cũng đủ khơi nguồn cảm hứng. Các tác phẩm nghệ thuật của sinh viên được trưng bày tại tiền sảnh. Các dãy hành lang trưng bày các tặng phẩm của Bảo tàng Cooper-Hewitt. Và khắp nơi trong trường đều có tác phẩm của những nhà thiết kế như Karim Rashid, Kate Spade và Frank Gehry, một số trong đó được các sinh viên lưu trữ trong tủ cá nhân của mình. Họ đã biến nơi chứa đồ trở thành tủ trưng bày. Tất cả học sinh ở đây đều mặc đồng phục áo sơ mi xanh và quần màu nâu vàng. Nam học sinh còn đeo thêm cà vạt. Theo lời của Barbara Chandler Allen, người quản lý phát triển của trường: "Các em cảm thấy và trông giống như những kiến trúc sư và nhà thiết kế trẻ." Đây là chiến công không nhỏ trong một ngôi trường có phần lớn học sinh có hoàn cảnh khó khăn đến mức đủ tiêu chuẩn nhận bữa trưa miễn phí.

Với nhiều học sinh của CHAD thì ngôi trường này như thiên đường giữa một thế giới nghiệt ngã, một nơi an toàn, có kỷ luật, nơi người lớn quan tâm và đặt nhiều kỳ vọng vào các em. Trong khi tỷ lệ học sinh đến lớp tại một trường trung học công lập thông thường ở Philadelphia là 63% thì ở CHAD là 95%. Một điều cũng khá thú vị là những điều ở trường khác có mà nơi này không có. CHAD là một trong những trường không có máy dò kim loại. Thay vào đó, khi học sinh, giáo viên và khách tham quan đi qua cổng chính trên đường

Samson, họ được chào đón với một bích họa nhiều màu sắc của nhà thiết kế theo trường phái giản đơn, Sol Lewitt.



Quincy Ellis, một sinh viên của CHAD, đã tốt nghiệp năm 2005 và theo học tại trường Thiết kế Rhode Island.

Mặc dù CHAD là trường tiên phong nhưng không phải là trường duy nhất hoạt động theo kiểu này. Hệ thống trường công lập ở Miami rất tự hào với trường Trung học Thiết kế và Kiến trúc, New York có trường Trung học Nghệ thuật và Thiết kế, Thủ đô Washington có trường tiểu học gọi là Trường Thiết kế, nơi có rất nhiều giáo viên là những nghệ sĩ chuyên nghiệp. Trên bậc tiểu học và trung học, đào tạo chuyên ngành thiết kế đang bùng nổ tích cực. Ở Mỹ, như chúng ta đã đọc trong Chương 3, tấm bằng thạc sĩ nghệ thuật hiện đang thay thế vai trò của bằng thạc sĩ quản trị kinh doanh. Ở Vương quốc Anh, số lượng sinh viên theo học ngành thiết kế đã tăng 35% từ năm 1995 đến 2002. Ở châu Á, tổng số trường học chuyên về thiết kế tại Nhật Bản, Hàn Quốc và Singapore cách đây 35 năm là… con số 0. Hiện nay, ba nước này đã có khoảng hơn 23 trường nghệ thuật.

Tại các trường học này, cũng giống như ở CHAD, học sinh có thể sẽ không nhất thiết trở thành những nhà thiết kế chuyên nghiệp. Đó là điều tốt, theo lời của bà phó hiệu trưởng Christina Alvarez. Bà nói: “Chúng tôi đang xây dựng cho học sinh cách nhận thức về thiết kế và ảnh hưởng của thiết kế đối với cuộc sống của chúng ta như

thế nào. Tôi thấy rằng chương trình học thiết kế hiện nay tại các trường là nhằm cung cấp cho học sinh một dạng mới của phương pháp giáo dục nghệ thuật tự do.” Cho dù con đường mà những học sinh này sẽ theo đuổi là gì, những kinh nghiệm mà các em học được tại trường này sẽ giúp nâng cao năng lực giải quyết các vấn đề, thấu hiểu người khác và trân trọng thế giới xung quanh. Đây là những năng lực thiết yếu trong Thời đại Nhận thức.

Tính dân chủ trong thiết kế

Frank Nuovo là một trong những nhà thiết kế công nghiệp nổi tiếng nhất thế giới. Nếu bạn dùng điện thoại di động Nokia, có khả năng chính Nuovo là người thiết kế ra chiếc máy đó. Nhưng khi còn trẻ, Nuovo đã gặp nhiều khó khăn khi giải thích sự lựa chọn nghề nghiệp của mình cho gia đình. Trong một buổi phỏng vấn, Nuovo đã kể cho tôi nghe: “Khi tôi nói với bố tôi rằng tôi muốn trở thành nhà thiết kế, bố tôi hỏi: ‘Cái đó nghĩa là gì?’” Nuovo cho rằng chúng ta “cần phải gạt bỏ thái độ e ngại” đang bao bọc xung quanh lĩnh vực thiết kế. “Hiểu theo cách đơn giản nhất, thiết kế là hành động tạo ra các giải pháp. Thiết kế là một điều gì đó mà mọi người đều làm hàng ngày.”

Ngay từ thời điểm tổ tiên của chúng ta mài đá để tạo ra đầu mũi tên, con người đã là những nhà thiết kế. Thậm chí, khi tổ tiên chúng ta lang thang trên các thảo nguyên, họ đã có sẵn trong mình một khát khao về cái mới lạ và cái đẹp. Tuy nhiên, trong phần lớn lịch sử loài người, thiết kế thường được xem là tài sản của tầng lớp thượng lưu, những người có tiền để mua những thứ phù phiếm mà họ cho là nghệ thuật và có thời gian để thưởng thức chúng. Số còn lại trong chúng ta có lẽ thỉnh thoảng cũng được hưởng chút ít mặt ý nghĩa của sản phẩm, nhưng đa phần mới chỉ dừng lại ở mặt thiết thực mà thôi.

Tuy nhiên, trong vài thập kỷ qua, điều này đã bắt đầu thay đổi. Hoạt động thiết kế đã được dân chủ hóa. Nếu không tin, bạn có thể làm một bài kiểm tra sau. Dưới đây là ba font chữ. Hãy nối kiểu chữ bên trái với tên của nó ở cột bên phải.

1. Một tư duy hoàn toàn mới / a. Times New Roman

2. Một tư duy hoàn toàn mới / b. Arial

3. Một tư duy hoàn toàn mới / c. Courier New

Sau khi đã tiến hành thí nghiệm này nhiều lần trong quá trình nghiên cứu để viết cuốn sách này, tôi đoán hầu hết các bạn có thể hoàn thành bài kiểm tra này nhanh chóng và chính xác.* Song, nếu tôi đưa ra thách thức này vào 25 năm trước, hẳn bạn không có manh mối để có thể làm như vậy. Tại thời điểm đó, font chữ là lĩnh vực chuyên môn của những thợ xếp chữ hay thiết kế đồ họa, người bình thường như bạn và tôi chắc không thể nhận ra và hiểu được chúng. Ngày nay, chúng ta sống và làm việc trong một môi trường mới. Hầu hết những người phương Tây có khả năng đọc, viết và sử dụng máy tính đều biết nhiều loại font chữ như thế này. Virginia Postrel nói: “Nếu được sinh ra và sống trong rừng nguyên sinh thì bạn học được cách phân biệt các loại lá cây. Ngày nay, chúng ta học được cách phân biệt các loại chữ.”

Đương nhiên, font chữ chỉ là một khía cạnh của quá trình dân chủ hóa thiết kế. Một trong những nhà bán lẻ hàng hóa thành công nhất trong 10 năm qua là Design Within Reach (Thiết kế trong tầm tay). Đây là một mạng lưới gồm 31 xưởng thiết kế có nhiệm vụ mang những thiết kế xuất sắc đến với người tiêu dùng nhiều hơn. Các xưởng vẽ và danh mục của DWR có các loại ghế, đèn và bàn rất đẹp mà chỉ những gia đình giàu có mới sử dụng nhưng ngày nay, các loại đồ dùng này đã trong tầm tay của khá đông người dân. Target, nơi ghé thăm của các gia đình mà tôi đã miêu tả ở Chương 2, đã có nhiều bước chuyển lớn trong việc dân chủ hóa thiết kế, thường là xóa nhòa ranh giới giữa thời trang cao cấp với hàng hóa sản xuất hàng loạt như với quần áo của hãng Isaac Mizrahi. Trên nhiều trang của tờ The New York Times, Target đã quảng cáo loại chén không đổ hiệu Philippe Starck dành cho trẻ em trị giá 3,49 đô-la cùng với các sản phẩm đắt tiền như đồng hồ hiệu Concord LaScala trị giá 5.000 đô-la, nhẫn kim cương Harry Winston trị giá 30.000 đô-la. Tương tự, Micheal Graves, tác giả của bàn chải toa-lét mà tôi đã mua trong đợt đi tới Target, nay còn bán các bộ đồ nghề

mà người mua có thể sử dụng để tạo ra những ban công, xưởng thiết kế và cổng vòm đầy phong cách. Ít người trong chúng ta dám thuê Graves, người đã từng thiết kế nhiều thư viện, bảo tàng và các căn nhà trị giá nhiều triệu đô-la, để thiết kế căn phòng của gia đình. Thế nhưng, với 10.000 đô-la, chúng ta có thể mua một trong số những lều bạt do Graves thiết kế và thưởng thức vẻ đẹp cũng như sự quyến rũ của một trong những tài năng kiến trúc nổi tiếng nhất thế giới ngay tại sân sau nhà mình.

Dân chủ hóa thiết kế đã xâm nhập vượt qua cả lĩnh vực thương mại. Chẳng có gì đáng ngạc nhiên khi hãng điện tử Sony có tới 400 nhà thiết kế làm việc trong công ty. Nhưng còn trường hợp sau đây? Nhà thờ chúa Jesus của những người theo giáo phái Mormon có tới 60 nhà thiết kế trong đội ngũ nhân viên. Và trong khi Chúa đưa những nghệ sĩ vào ngôi nhà của mình thì người dân Mỹ cũng đang tự làm điều đó. Ban Quản lý Dịch vụ tổng hợp chuyên đảm nhiệm việc giám sát hoạt động xây dựng các tòa nhà chính phủ Mỹ cũng có chương trình “Thiết kế tuyệt hảo” nhằm biến các tòa nhà buồn tẻ của liên bang thành những nơi làm việc tiện nghi và diện mạo đẹp mắt hơn. Ngay cả các nhà ngoại giao Mỹ cũng đã đáp ứng những yêu cầu cấp bách của thời đại ngày nay. Năm 2004, Bộ Ngoại giao Mỹ tuyên bố đang dần dần loại bỏ loại font chữ đã dùng trong nhiều năm – Courier New cỡ 12 và thay thế bằng kiểu Times New Roman cỡ 14, được sử dụng trong tất cả các loại văn bản từ thời điểm này trở đi. Thông cáo về sự thay đổi này có giải thích font Times New Roman cỡ 14 “có số lượng chữ trên một trang gần tương đương với Courier New cỡ 12, kiểu chữ này cũng rõ nét hơn, dễ đọc hơn và nhìn hiện đại hơn”. Có lẽ cách đây một thế hệ, không ai có thể nghĩ tới sự thay đổi này. Nhưng đáng ghi nhận hơn cả là các nhân viên trong Bộ Ngoại giao Mỹ đều hiểu thông cáo đang nói đến cái gì.

Thiết kế là kinh doanh - Kinh doanh là thiết kế

Quá trình dân chủ hóa thiết kế đã làm thay đổi logic về tính cạnh tranh của hoạt động kinh doanh. Theo truyền thống, các công ty cạnh tranh với nhau về giá cả hoặc chất lượng sản phẩm hoặc cả hai. Nhưng ngày nay, chất lượng tốt và giá cả phải chăng chỉ đơn thuần là khoản tiền đặt cược trong trò chơi kinh doanh – tấm vé cho

phép bước vào thương trường. Một khi các công ty đáp ứng đủ yêu cầu trên thì họ sẽ được cạnh tranh với nhau, không còn nặng về mặt tính năng và giá bán của hàng hóa nữa mà thiên về những đặc tính chất lượng không thể mô tả được như sự độc đáo, vẻ đẹp và ý nghĩa. Đây không phải là điều quá mới mẻ. Tom Peters đã đặt ra các cách thức kinh doanh thiết kế trước khi giới doanh nhân nhận ra được sự khác biệt giữa Charles Eames và Charlie's Angels. (Tom khuyên các công ty: "Thiết kế là sự khác biệt căn bản giữa yêu và ghét"). Thế nhưng, cũng tương tự như thông cáo thay đổi font chữ của Bộ Ngoại giao Mỹ, điều đáng chú ý trong việc cần nhanh chóng kinh doanh thiết kế không phải ở ý tưởng mà ở cách thức phổ biến rộng rãi ý tưởng.

Hãy xem xét quan điểm của hai con người đến từ hai đất nước khác nhau, hai thế giới khác nhau: Paul Thompson, Giám đốc bảo tàng Cooper-Hewitt ở thành phố New York và Norio Ohga, cựu Chủ tịch tập đoàn điện tử công nghệ cao hùng mạnh Sony.

Đây là quan điểm của Thompson: "Các nhà sản xuất đã bắt đầu nhận ra rằng chúng ta không thể cạnh tranh với giá sản phẩm và chi phí nhân công của vùng Viễn Đông nữa. Vậy chúng ta phải cạnh tranh bằng cách nào? Đó chính là thiết kế."

Còn đây là quan điểm của Ohga: "Ở Sony, chúng tôi cho rằng tất cả sản phẩm của các đối thủ về căn bản có cùng công nghệ, giá cả, tính năng và đặc điểm. Thiết kế chính là điểm duy nhất để phân biệt sản phẩm này với sản phẩm khác trên thị trường."

Luận điểm của Thompson và Ohga đang ngày càng được chứng minh qua bản kê khai vốn và doanh thu. Theo kết quả nghiên cứu tại Trường Kinh doanh London, với mỗi 1% đầu tư vào thiết kế sản phẩm thì doanh thu và lợi nhuận sẽ tăng trung bình 3-4%. Tương tự, các cuộc nghiên cứu khác cũng chỉ ra rằng cổ phần của một công ty chú trọng vào hoạt động thiết kế sản phẩm vượt xa so với cổ phần của một công ty đối tác ít quan tâm tới việc này.

Xe hơi là một minh chứng tuyệt vời. Như tôi đã nhấn mạnh ở Chương 2, ở Mỹ hiện nay, số lượng xe ô tô nhiều hơn số lượng

người biết lái xe. Điều đó có nghĩa là phần lớn người dân Mỹ muốn có xe hơi đều có thể mua cho mình một chiếc. Ô tô phổ biến khắp nơi trên nước Mỹ đã khiến giá cả giảm và chất lượng tăng, biến phần thiết kế của xe thành tiêu chí chính trong quyết định của người mua. Các nhà sản xuất xe hơi của Mỹ dần dần đã học được điều này. Anne Asenio, Giám đốc Thiết kế của GM, cho hay: “Trong một thời gian dài, từ những năm 60 của thế kỷ trước, giám đốc marketing của các công ty tập trung nhiều vào khoa học và kỹ thuật, thu thập số liệu và xử lý các con số. Họ đã không chú ý tới tầm quan trọng của phần bên kia não bộ – bán cầu não phải.” Cuối cùng, nó đã mang lại thất bại thê thảm cho Detroit. Điều này khiến một người hoạt động độc lập như Bob Lutz, người chúng ta đã nghe đến trong Chương 3, nhận ra rằng tính thiết thực phải gắn với ý nghĩa. Lutz nổi tiếng với tuyên bố: GM hiện đang trong thời kỳ kinh doanh mang tính nghệ thuật và đang cố gắng nâng cao vị thế của nhà thiết kế ngang bằng với kỹ sư. Aseno nói: “Chúng ta cần tạo sự khác biệt, nếu không chúng ta không thể tồn tại. Tôi nghĩ những nhà thiết kế có giác quan thứ sáu, nó giống như một chiếc ăng-ten cho phép họ hoàn thành công việc này với chất lượng cao hơn những nghề nghiệp khác.”

Các hãng xe hơi khác cũng đã thay đổi theo hướng này. Chris Bangle của hãng BMW nói: “Chúng tôi không sản xuất ‘xe hơi’. BMW đang sản xuất ra ‘những tác phẩm nghệ thuật di động’ thể hiện được tình yêu đối với chất lượng của người lái.” Một vị phó chủ tịch của Ford cho hay: “Trong quá khứ, tất cả những gì chúng tôi làm là sản xuất chiếc V-8 đồ sộ. Nhưng ngày nay, chúng tôi cố gắng để đạt được sự hài hòa và cân bằng.” Các hãng xe hơi sốt sắng tạo sự khác biệt cho sản phẩm của mình qua thiết kế đến mức “trong văn hóa hùng mạnh của mình, Detroit coi sức mạnh của động cơ giờ không quan trọng bằng không gian bên trong xe nữa”. Như tờ Newsweek đã viết: “Thế nên Cuộc trình diễn sản phẩm của Detroit… có thể đổi tên thành Cuộc trình diễn nội thất của Detroit.”

Căn bếp của bạn cũng là một minh chứng cho ngôi vị mới của thiết kế. Dĩ nhiên, chúng ta có thể thấy được điều này trong các căn bếp sang trọng với tủ lạnh dưới 00C sáng bóng và tủ lạnh loại lớn Viking. Nhưng hiện tượng này được thấy rõ nhất ở các sản phẩm

nhỏ hơn và rẻ hơn trong tủ và trên mặt bàn bếp của các gia đình tại Mỹ và châu Âu. Mở ngăn kéo tủ bếp của các gia đình này, chúng ta có thể thấy những dụng cụ mở nắp chai trông giống như một con mèo đang mỉm cười hoặc một chiếc thìa dùng để ăn mì ống đang toe toét cười. Hay chỉ đơn thuần khi đi mua một lò nướng bánh bằng điện, bạn sẽ gặp khó khăn nếu cố tìm một chiếc thiết kế theo kiểu cũ vì hầu hết các sản phẩm đã được cách điệu với kiểu dáng đẹp, ngộ nghĩnh, bóng loáng và nhiều đặc điểm mới lạ đi kèm.

Một vài nhà phê bình nghệ thuật có thể cho rằng những tiến bộ trên là nhờ vào mưu mẹo của những gã marketing xảo trá hoặc do những người dân phương Tây giàu có đã bị vẻ bề ngoài của sản phẩm đánh lừa nên không chú ý đến bản chất. Song, quan điểm trên đã không hiểu được tình hình kinh tế hiện nay và khát vọng của con người. Hãy cùng nhau nhìn lại việc sử dụng một lò nướng bánh thông thường. Một người bình thường sử dụng lò nướng nhiều nhất 15 phút mỗi ngày, 1.425 phút còn lại trong ngày dành cho việc trưng bày chiếc lò nướng đó. Hay nói cách khác, 1% thời gian của lò nướng được dành cho công năng, còn 99% còn lại là dành cho tính thẩm mỹ. Vậy tại sao chúng lại không cần đẹp, nhất là khi bạn có thể mua một lò nướng đẹp mắt mà chỉ mất chưa đầy 40 đô-la? Ralph Waldo Emerson quả quyết nếu như trong quá khứ, bạn có thể thiết kế một chiếc bẫy chuột tốt hơn thì cả thế giới sẽ đổ xô đến nhà bạn, nhưng trong thời kỳ vật chất dư thừa hiện nay, không ai đến gõ cửa nhà bạn, trừ khi cái bẫy chuột của bạn hấp dẫn được não phải của họ.

Thiết kế cũng đã trở thành một năng lực thiết yếu do tính biến thiên nhanh chóng của hoạt động trao đổi thương mại. Các sản phẩm ngày nay trong nháy mắt đã đi từ mặt thiết thực, theo tư duy của bán cầu não trái, sang mặt ý nghĩa, theo tư duy của bán cầu não phải. Hãy lấy điện thoại di động làm ví dụ. Chỉ chưa đầy 10 năm, chúng đã biến từ một thứ đồ xa xỉ chỉ dành cho một số người thành một đồ vật không thể thiếu đối với đại đa số chúng ta và một phụ kiện để thể hiện cá tính của nhiều người. Toshiro Iizuka, một giám đốc kinh doanh đồ điện tử dân dụng ở Nhật Bản, nhận định: từ một “thiết bị logic” (chú trọng vào tốc độ và tính năng đặc biệt), điện thoại di dộng đã trở thành “thiết bị cảm xúc” (chú trọng vào tính bắt

mắt, có thể thay đổi tùy theo ý thích của người dùng và có vẻ ngoài độc đáo). Hiện nay, khách hàng tiêu tiền vào việc mua vỏ điện thoại (không có tính năng) trang trí cho chú dế của mình bằng với số tiền họ mua máy. Năm ngoái, khoảng 4 tỷ đô-la được bỏ ra chỉ để mua nhạc chuông cho điện thoại.

Trên thực tế, một trong những hiệu quả kinh tế lớn nhất của thiết kế chính là khả năng tạo ra thị trường mới cho nhạc chuông điện thoại, dụng cụ gia đình, tế bào quang điện và thiết bị y tế. Tác động của sự dư thừa, chuyển dịch việc làm sang châu Á và tự động hóa đã nhanh chóng khiến sản phẩm và dịch vụ trở thành hàng hóa đến nỗi cách duy nhất để tồn tại là liên tục đưa ra ý tưởng mới, sáng chế mới và cho đem đến thế giới những điều mà nó không biết mình đang thiếu (theo cách nói ưa thích của Paola Antonelli).

Thiết kế tương lai của chúng ta

Những dụng cụ nấu ăn được thiết kế để cung cấp cho căn bếp không chỉ có tác dụng trộn nước xốt mà còn làm xao động tâm hồn chúng ta. Những thiết kế đẹp có thể thay đổi thế giới. (Và những thiết kế xấu cũng có tác dụng như vậy)

Lấy việc chăm sóc sức khỏe làm ví dụ. Hầu hết các bệnh viện và văn phòng của bác sĩ không hẳn là nơi dành cho sự hấp dẫn và thị hiếu thẩm mỹ tốt. Mặc dù các bác sĩ và những người điều hành bệnh viện cũng thích thay đổi cách bài trí nơi làm việc nhưng họ thường chỉ coi đây là công việc thứ yếu, đứng sau việc quan trọng và cấp bách hơn là kê đơn thuốc và điều trị cho bệnh nhân. Tuy nhiên, ngày càng có nhiều bằng chứng cho thấy việc trang trí nơi làm việc của bác sĩ và bệnh viện giúp bệnh nhân hồi phục nhanh hơn. Chẳng hạn, nghiên cứu tại bệnh viện Montefiore ở Pittsburgh cho thấy: bệnh nhân được phẫu thuật và điều trị trong phòng có nhiều ánh sáng tự nhiên cần ít thuốc giảm đau hơn và chi phí điều trị thấp hơn 21% so với những người nằm trong phòng bệnh thông thường. Một nghiên cứu khác được tiến hành dựa trên sự so sánh hai nhóm bệnh nhân có cùng loại bệnh. Một nhóm được điều trị trong phòng bình thường của bệnh viện, nhóm kia trong phòng hiện đại, có nhiều ánh sáng mặt trời và được trang trí hấp dẫn. Kết quả là

nhóm thứ hai cần ít thuốc giảm đau hơn và xuất viện sớm hơn trung bình hai ngày so với nhóm thứ nhất. Nhiều bệnh viện đang tiến hành thiết kế lại phòng bệnh sao cho có nhiều ánh sáng tự nhiên hơn, các phòng chờ đảm bảo cả sự riêng tư cũng như thoải mái cho người bệnh và một loạt các chi tiết thiết kế như khuôn viên, mê cung cây cảnh - những chi tiết hiện nay các bác sĩ mới phát hiện ra có tác dụng đẩy nhanh quá trình hồi phục.

Những tác dụng tương tự cũng ẩn chứa trong việc đưa cách cảm nhận mới về thiết kế đến trường học công và cơ quan nhà nước, những nơi mà cái đẹp vốn chỉ đứng sau công việc hành chính. Một nghiên cứu tại Đại học Georgetown cho thấy thậm chí khi học viên, giảng viên và phương pháp giáo dục không đổi thì những thay đổi về cảnh quan của trường vẫn có thể làm tăng kết quả kiểm tra 11%. Trong khi đó, những cơ quan nhà nước, vốn rất thiếu thẩm mỹ trong thiết kế và xây dựng, có lẽ đang trong giai đoạn đầu của sự hồi sinh. Một ví dụ điển hình là trụ sở Tòa án Chelsea ở thành phố New York do kiến trúc sư Louise Braverman thiết kế. Được xây dựng bằng nguồn ngân sách hạn hẹp, tòa nhà vẫn có những cầu thang nhiều màu sắc, các phòng rộng rãi và tầng thượng có bày đồ nội thất của Philippe Starck – tất cả dành cho những người thu nhập thấp hoặc vô gia cư thuê.

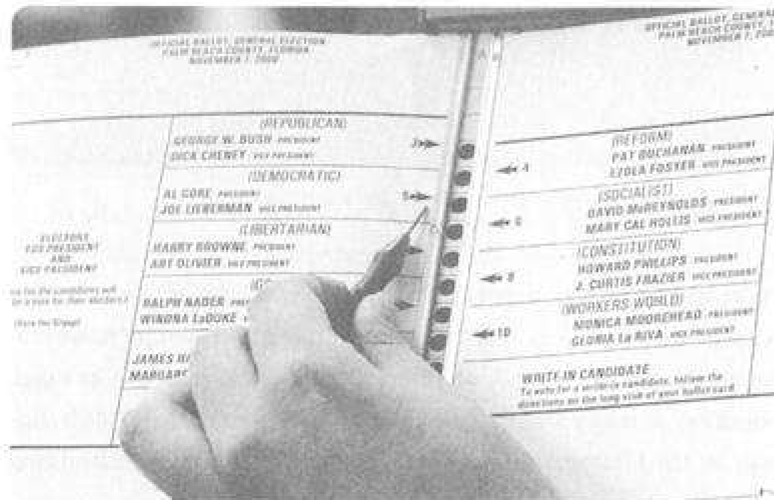


Sân thượng Tòa án Chelsea ở thành phố New York.

Thiết kế cũng mang lại lợi ích cho môi trường. Xu hướng "thiết kế xanh" đang kết hợp cả những nguyên tắc về tính bền vững vào trong thiết kế sản phẩm tiêu dùng. Phương pháp này không chỉ tạo ra những sản phẩm từ nguyên liệu tái chế mà còn tạo ra các sản phẩm nhắm đến tính thiết thực cả khi sử dụng cũng như đã vứt bỏ. Tương tự, hoạt động kiến trúc cũng đang theo xu hướng "xanh", một phần vì ở Mỹ, các kiến trúc sư và nhà thiết kế đều hiểu rằng hoạt động xây dựng gây ô nhiễm môi trường bằng cả sự ô nhiễm do xe hơi và các nhà máy cộng lại. Hơn 1.100 tòa nhà ở Mỹ đã được trình đơn lên Hội đồng Công trình Xanh để xác nhận là thân thiện với môi trường.

Nếu bạn vẫn không tin rằng thiết kế có ý nghĩa vượt ra ngoài phạm vi của bãi đậu xe và bàn xén, hãy nhìn lại cuộc bầu cử tổng thống Mỹ năm 2000 và cuộc chạy đua kéo dài 36 ngày để giành đa số phiếu tại bang Florida của hai ứng cử viên Al Gore và George W. Bush. Cuộc bầu cử đó và hệ quả của nó cho đến nay có thể coi như một cơn ác mộng. Nhưng ẩn sau sự ồn ào đó là một bài học quan trọng và gần như bị lãng quên. Phe Dân chủ khẳng định: Với việc không chấp nhận kiểm lại số phiếu của hai ứng cử viên, Tòa án Tối cao Mỹ đã trao quyền tổng thống cho ông Bush. Đảng Cộng hòa cho rằng đối thủ của họ đã khéo léo giành chiến thắng bằng cách hối thúc các quan chức bầu cử đếm lại những mảnh giấy nhỏ chưa được gỡ ra khỏi phiếu bầu. Nhưng sự thật là cả hai phe đều nhầm.

Một năm sau cuộc bầu cử tổng thống này, nhiều tờ báo và các học giả đã tiến hành kiểm tra lại toàn bộ số phiếu bầu tại bang Florida. Kết quả của cuộc kiểm tra này không được nhiều người chú ý vì sự kiện khủng bố ngày 11/9/2001 và bị lãng quên sau sự kiện Tổng thống Bush tái đắc cử năm 2004. Nhưng theo đó, yếu tố quyết định ai giành chiến thắng trong cuộc bầu cử năm 2000 chính là:



Đây là loại phiếu bầu hai trang, từng gây ra nhiều rắc rối cho các cử tri tại hạt Palm Beach khi đi bầu cử. Tại hạt Palm Beach – một địa hạt của phe Dân chủ, nơi cư trú của hàng trăm nghìn cử tri cao tuổi người Do Thái, ứng cử viên cực đoan bảo thủ Pat Buchanan giành được 3.407 phiếu, cao gấp ba lần so với số phiếu mà ông nhận được tại bất kỳ hạt nào của bang Florida. (Theo một phân tích thống kê, nếu cách thức bỏ phiếu tại 66 hạt khác của Florida được tiến hành như tại Palm Beach thì Buchanan chỉ có thể nhận được 603 phiếu). Hơn nữa, có 5.237 cử tri ở Palm Beach bỏ phiếu cho cả Al Gore và Pat Buchanan khiến phiếu của họ không hợp lệ. Ứng cử viên Bush giành được 537 phiếu bầu trong toàn bang này.

Đâu là lý do khiến Buchanan có thể giành được nhiều phiếu đến như vậy và có đến hàng nghìn phiếu không hợp lệ?

Thiết kế quá kém!

Cuộc điều tra những người không ủng hộ đảng nào cho thấy, điều quyết định kết quả của cuộc bầu cử ở hạt Palm Beach – từ đó quyết định ai là người đứng đầu nước Mỹ – không phải là Tòa án Tối cao “ma quỷ” hay những lá phiếu không ủng hộ mà Theo lời của một vị giáo sư phụ trách điều tra, chính những lá phiếu đã gây khó khăn cho cử tri trong việc chọn lựa làm hàng nghìn người lúng túng và khiến ông Gore trượt ghế tổng thống. “Sự bối rối của cử tri trước phần hướng dẫn và thiết kế của lá phiếu cùng máy kiểm phiếu dường như đã làm thay đổi lịch sử nước Mỹ.” Nếu hạt Palm Beach

có một vài nhà thiết kế tham gia vào quá trình thiết kế phiếu bầu thì lịch sử của nước Mỹ có lẽ sẽ khác hiện nay.*

Ngày nay, những người thông minh có thể nghi vấn liệu những phiếu bầu và sự lúng túng mà nó gây ra cho cử tri mang lại kết quả tốt hay xấu cho đất nước. Đây không phải sự chỉ trích từ một người đã làm việc cho ông Gore mười năm trước, hiện vẫn còn là người của Đảng Dân chủ. Lá phiếu được thiết kế tồi có lẽ đã mang lại lợi thế cho Đảng Dân chủ và gây thiệt hại cho Đảng Cộng hòa. Song, dù chúng ta ủng hộ đảng nào thì lá phiếu bầu tại Palm Beach cũng có thể coi như vụ phóng tàu Sputnik trong Thời đại Nhận thức ngày nay. Đó là một sự kiện gây chấn động và làm thay đổi thế giới. Nó cho thấy người dân Mỹ yếu kém đến mức nào trong lĩnh vực mà ngày nay chúng ta coi là nguồn sức mạnh quan trọng cơ bản – thiết kế.

THIẾT KẾ – một năng lực nhận thức, khó có thể huy động từ bên ngoài hay tự động hóa – đang được nói đến như một ưu thế cạnh tranh trong kinh doanh. Ngày nay, nó trở nên dễ tiếp cận và dễ đáp ứng hơn bao giờ hết, mang lại cơ hội làm cho cuộc sống của chúng ta trở nên vui vẻ, ý nghĩa và tươi đẹp hơn. Nhưng quan trọng hơn, nuôi dưỡng tốt khả năng cảm nhận về thiết kế sẽ biến hành tinh nhỏ bé này thành một nơi tốt đẹp hơn cho tất cả chúng ta. Xin được trích lời của Barbara Chandler Allen làm việc tại CHAD: “Trở thành một nhà thiết kế tốt chính là một tác nhân của sự thay đổi. Hãy nghĩ xem thế giới này sẽ tươi đẹp hơn biết bao khi những học sinh của CHAD tỏa đi khắp thế giới.”

DANH MỤC

Tìm kiếm ý nghĩa

Luôn mang bên mình một cuốn sổ ghi chép thiết kế

Hãy luôn mang bên mình một quyển sổ nhỏ để ghi chép bất cứ khi nào bạn nhìn thấy một thiết kế thú vị. (Ví dụ, tôi có một cái kiềng Hotspot bằng silicon giá 6,95 đô-la – hình vuông, thanh mảnh và linh hoạt, có thể vừa dùng lót nồi vừa mở đồ hộp, trông rất hấp dẫn). Bạn cũng có thể ghi chú tương tự với những sản phẩm có thiết kế không đẹp mắt. (Chẳng hạn, công tắc bật đèn báo nguy hiểm trên xe hơi của tôi quá gần với cần số nên đèn báo thường bị bật lên mỗi khi tôi đưa xe vào chỗ đậu). Dần dần, bạn sẽ nhìn những hình ảnh, đồ nội thất, môi trường và nhiều sự vật khác với con mắt sắc sảo hơn. Và bạn sẽ hiểu sâu sắc hơn thiết kế chi phối cuộc sống hàng ngày của chúng ta như thế nào. Hãy cố gắng đảm bảo cả thiết kế của những trải nghiệm – như khi mua một tách cà phê, khi đi máy bay hay khi đến một phòng cấp cứu. Nếu không thích ghi chép, bạn có thể mang bên mình một máy ảnh hay điện thoại di động có camera kỹ thuật số, ghi lại hình ảnh của những sản phẩm được thiết kế đẹp và xấu.

Tập trung vào những đồ vật khiến bạn khó chịu

1. Hãy chọn một vật dụng trong nhà khiến bạn khó chịu ở một điểm nào đó.

2. Đến quán cà phê một mình, mang giấy bút nhưng không mang theo sách hay báo. Trong khi thưởng thức tách cà phê, hãy nghĩ cách cải thiện món đồ dùng có thiết kế dở tệ đó.

3. Gửi ý tưởng/phác họa hình ảnh cải tiến đến chính nhà sản xuất.

Bạn sẽ không biết hết được hiệu quả của việc làm này.

Ba gợi ý trên là của Stefan Sagmeister, phụ trách thiết kế đồ họa (xem thêm thông tin tại www.sagmeister.com).

Đọc các tạp chí về thiết kế

Các nhà thiết kế chuyên nghiệp luôn tìm đọc (và bị ám ảnh bởi) các tạp chí về thiết kế. Bạn cũng nên làm như vậy (trừ việc bị nó ám ảnh). Đọc tạp chí về thiết kế hay chỉ xem qua giúp bạn có cái nhìn sắc sảo hơn và tạo cảm hứng cho bạn. Tại các quầy báo có hàng trăm tạp chí về thiết kế – nhiều trong số đó chỉ viết về các sản phẩm đắt tiền. Trong danh mục tạp chí phải đọc của tôi có tám loại:

Ambidextrous – Một dự án của trường thiết kế thuộc Đại học Stanford. Cuốn tạp chí này nghiên cứu nghề thiết kế và những sắc thái trong tư duy thiết kế. *(Xem thêm thông tin tại www.ambidextrousmag.com).*

Dwell – Một trong những tạp chí được giới chuyên môn yêu thích. Dwell nổi bật vì nó có phương châm hoạt động hướng tới phục vụ cộng đồng và quan tâm tới môi trường. *(Xem thêm thông tin tại www.dwellmag.com).*

HOW – Tờ tạp chí tập trung chủ yếu vào viết bài về thiết kế đồ họa. Tạp chí cũng đưa ra nhiều lời khuyên hữu ích cho hoạt động kinh doanh, những gợi ý đọc thêm và hàng năm có tổ chức cuộc thi thiết kế, qua đó nhiều ý tưởng thiết kế mới được đưa ra. *(Xem thêm thông tin tại www.howdesign.com).*

iD – Tạp chí này nổi tiếng với tờ Tổng kết hoạt động thiết kế hàng năm – lựa chọn những tác phẩm thiết kế tiêu biểu nhất của năm – và tạp chí iD 40, trong đó giới thiệu với độc giả những nhà thiết kế triển vọng. *(Xem thêm thông tin tại www.idonline.com).*

Metropolis – Tạp chí tập trung nhấn mạnh vào xây dựng và vật liệu xây dựng, do đó, nó cung cấp cho người đọc cái nhìn sâu sắc về môi trường xây dựng. Tôi thích phần viết về những thiết kế bền vững của tạp chí này*(Xem thêm thông tin tại www.metropolismag.com).*

O Magazine – Một ấn phẩm do Oprah Winfrey làm chủ bút, trong đó thể hiện rất rõ năng lực sáng tạo của bà. Đây là một trong ba tạp chí mà tôi yêu thích nhất trong tất cả các tạp chí hiện nay.

Hãy đọc, tìm hiểu và sống cùng nó. *(Xem thêm thông tin tại www.oprah.com/omagazine).*

Print – Một tạp chí tuyệt vời chuyên về thiết kế đồ họa. Nó nổi tiếng vì cuốn Tổng kết hoạt động thiết kế khu vực hàng năm với nhiều trang và bài viết*. (Xem thêm thông tin tại www.printmag.com).*

Real Simple – Một người bạn trong nghề thiết kế của tôi gọi đây là cuốn cẩm nang. Tôn chỉ hành động của tạp chí này rất rõ ràng: "Làm sáng tỏ những nhiệm vụ hàng ngày, từ đó người đọc có thể tập trung vào những gì thật sự mang lại ý nghĩa cho cuộc sống của họ." *(Xem thêm thông tin tại www.realsimple.com).*

Hãy giống như Karim

Tôi có xin Karim Rashid lời khuyên làm thế nào để những người không chuyên về lĩnh vực thiết kế như chúng ta có thể đưa cảm nhận về thiết kế vào cuộc sống. Karim đã gửi cho tôi "Bản tuyên ngôn Karim", một "cẩm nang" sống và thiết kế gồm 50 điểm. Đây là những điểm thú vị nhất:

1. Đừng chuyên môn hóa.

5. Trước khi tạo ra một vật hữu hình nào đó, hãy tự hỏi bản thân xem bạn có tạo ra một ý tưởng, một khái niệm mới mẻ nào không và sản phẩm đó có giá trị thực tế hay không.

6. Biết tất cả mọi điều liên quan tới lịch sử nghề nghiệp của mình và sau đó quên chúng đi khi bạn thiết kế ra một cái gì mới.

7. Đừng bao giờ nói "Lẽ ra tôi đã có thể làm được việc đó" vì bạn đã không làm được.

24. Hãy tận dụng tối đa kinh nghiệm chứ không phải đồ vật.

33. Bình thường là không tốt.

38. Có ba loại người: người tạo ra nền văn hóa, người mua nền văn hóa và người không biết gì về văn hóa. Hãy nằm trong khoảng giữa loại thứ nhất và thứ hai.

40. Tư duy bao quát chứ không tập trung.

43. Kinh nghiệm là phần quan trọng nhất trong cuộc sống. Việc trao đổi thông tin cũng như các mối quan hệ giữa người với người tạo nên toàn bộ cuộc sống. Không gian và mục đích có thể làm tăng nhưng cũng có thể làm giảm kinh nghiệm.

50. Tại đây và bây giờ là tất cả những gì chúng ta có.

(Những trích dẫn trên là của Karim Rashid, một trong những nhà thiết kế danh tiếng, tài ba và có nhiều tác phẩm nhất thế giới. Xem thêm thông tin tại website www.karimrashid.com).

Hãy trở thành một "thám tử" thiết kế

Những người đam mê bất động sản và những người hay tò mò thường có một sở thích: đến thăm những căn nhà để cửa ngỏ. Hãy theo chân họ và dành một ngày chủ nhật đi xem nhà của những người khác. Xem các trang quảng cáo nhà đất để tìm những căn hộ có thể mang lại cho chúng ta sự pha trộn khác lạ giữa các ý tưởng và cảm nhận về thiết kế. Hãy đi thăm một vài căn nhà và tìm xu hướng thiết kế, điểm chung giữa các xu hướng cũng như nét độc đáo, cái tôi khác biệt, khiếu thẩm mỹ của chủ nhân các căn nhà. Hãy đọc một trang sách của Sarah Susanka, tác giả của cuốn The Not So Big House (Ngôi nhà không lớn lắm) và "tìm xem những gì sẽ tạo nên không gian khiến bạn cảm thấy thoải mái. Hãy cố gắng xác định xem nó hấp dẫn bạn về khía cạnh tình cảm hay thể chất. Và hãy thử giải thích vì sao lại như vậy".

Hoặc có thể biến nó thành cuộc đi chơi của nhóm bằng cách rủ thêm một vài người bạn, rồi tiến đến những căn nhà khác nhau. Cuối ngày, hãy tụ tập nhau lại và cùng so sánh những gì mà mỗi người đã ghi chép được. Và nhớ tìm ra những ưu điểm của người trang trí được thể hiện trong chuyến thăm các căn nhà lân cận này. Điều đó sẽ mang lại cho bạn cảm nhận về sự đa dạng trong thiết kế chỉ trong một vài giờ đồng hồ.

Tò mò cũng giúp bạn rất nhiều trong công việc. Nếu bạn đi thăm nơi làm việc của một ai đó thì hãy đưa mắt nhìn quanh nơi đó. Cách trang trí và bày biện căn phòng mang lại cho bạn cảm giác gì? Liệu bạn có làm việc hiệu quả và cảm thấy vui vẻ trong khung cảnh đó? Cách bài trí, ánh sáng và đồ đạc trong phòng làm tăng hay ngăn cản cách thức con người giao tiếp với nhau trong công việc như thế nào? Bạn sẽ học theo những yếu tố thiết kế nào trong đó để đưa vào nơi làm việc của mình?

Hãy tham gia "Cách mạng công nghiệp lần thứ ba"

Nếu tất cả chúng ta đều là nhà thiết kế thì còn cách nào tốt hơn để bắt đầu bằng việc tự mình thiết kế một cái gì đó? Geatano Pesce, nhà thiết kế người Ý, cho hay: "Trong tương lai, khách hàng sẽ chỉ muốn mua những sản phẩm đời đầu. Cái mà tôi gọi là Cách mạng công nghiệp lần thứ ba sẽ mang lại cho mọi người cơ hội có những sản phẩm duy nhất." Bạn có thể thử tiến hành cuộc cách mạng này bằng cách tự thiết kế một đôi giày Nike cho chính mình – với màu sắc, kiểu dáng và hình ảnh phù hợp với bạn *(xem thêm thông tin tại www.nikeid.nike.com).* Bạn có thể làm vậy với sản phẩm giày trượt của Vans *(xem thêm thông tin tại www.vans.com)*. Và để thể hiện tối đa cá tính, bạn có thể dùng chữ viết tay của mình để tạo ra một font chữ mới chỉ của riêng bạn mà thôi. *(Xem thêm thông tin tại www.fontifier.com)*. Nhà thiết kế David Small nói với tôi: "Các sản phẩm tiêu dùng được sản xuất ngày một nhiều theo phong cách riêng của từng khách hàng sẽ có tác động mạnh mẽ lên cách nhìn nhận về thiết kế của những người bình thường."

Thăm các bảo tàng về nghệ thuật thiết kế

Đồ mỹ nghệ luôn có chỗ trong bất kỳ bảo tàng nào. Nhưng, nghệ thuật ứng dụng – nghệ thuật thiết kế lại luôn bị vứt vào những tủ tài liệu ọp ẹp, cũ nát hay dưới tầng hầm của những người làm công việc thiết kế. May thay, điều đó đang dần thay đổi. Nhiều thành phố lớn ngày nay đã cho xây dựng các bảo tàng trưng bày hiện vật thuộc về thiết kế công nghiệp, đồ họa, nội thất và kiến trúc. Những bảo tàng với rất nhiều hiện vật và lời chú thích như vậy là một cách

thức tuyệt vời để phát triển năng lực thiết kế của bạn. Dưới đây là mười bảo tàng thú vị nhất:

Cooper-Hewitt, Bảo tàng Thiết kế Quốc gia (New York) – Bộ sưu tập các sản phẩm thiết kế đương đại độc đáo của Cooper-Hewitt là một trong những bộ sưu tập lớn nhất thế giới bao gồm mọi thứ, từ bản vẽ của Michelangelo tới lọ muối của Eva Zeisel – nhà thiết kế công nghiệp người Hungary, nổi tiếng với những sản phẩm gốm. Hiện vật nơi đây rất tuyệt vời, đặc biệt là những hiện vật tại lễ trưng bày ba năm một lần các sản phẩm thiết kế trên phạm vi toàn nước Mỹ do Cooper-Hewitt đứng ra tổ chức. *(Xem thêm thông tin tại www.ndm.si.edu).*

Design Exchange, Bảo tàng Giao dịch Thiết kế (Toronto) – Bảo tàng và trung tâm nghiên cứu này có tên như vậy vì tòa nhà trưng bày hiện vật hiện nay chính là sàn giao dịch chứng khoán đầu tiên ở Toronto. Bảo tàng có hai dịch vụ: giới thiệu những hiện vật đẹp nhất của nghệ thuật thiết kế Canada và giới thiệu cho khách tham quan về sự đa dạng trong thiết kế của thế giới. *(Xem thêm thông tin tại www.dx.org).*

Bảo tàng Thiết kế (London) – Đây là sản phẩm trí tuệ của Terence Conran. Bảo tàng gồm hai tầng, trưng bày các sản phẩm thiết kế của thế kỷ XX và XXI. Cửa hàng quà tặng và những hoạt động dành cho trẻ em của bảo tàng thuộc loại bậc nhất. Bảo tàng tọa lạc gần ngay Tháp London. Vị trí này của bảo tàng đã giới thiệu cho tôi một phần London mà tôi chưa bao giờ khám phá. *(Xem thêm thông tin tại www.designmuseum.org).*

Nhà của gia đình Eames (Los Angeles) – Hai vợ chồng Charles và Ray Eames có lẽ là những người thiết kế vật dụng gia đình nổi tiếng nhất thế kỷ XX. Tòa nhà họ xây dựng, hiện nay được dùng làm nơi trưng bày các sản phẩm, là một phần trong nghiên cứu hai vợ chồng và là nơi hai người đã sống phần lớn cuộc đời. Bạn chỉ có thể đến thăm tòa nhà này khi đã hẹn trước với những người phụ trách. Và nó được mở cửa để đón du khách đến xem một hoặc hai lần mỗi năm. *(Xem thêm thông tin tại www.eamesoffice.org/visit_house.html).*

Trung tâm nghiên cứu Thiết kế và In ấn của Herbert Lubalin (New York) – Chuyến tham quan khu làng phía đông yên bình của thành phố New York sẽ khiến bạn không bao giờ nhìn nhận nghệ thuật thiết kế theo quan niệm cũ. Trung tâm này được dùng để lưu giữ và bảo tồn những tác phẩm thiết kế đồ họa nền tảng của thiết kế hiện đại. Nó còn là nơi nghiên cứu của các học sinh và giáo viên thuộc Hiệp hội Cooper. Thỉnh thoảng, trung tâm có các cuộc triển lãm cho đông đảo công chúng đến xem, nhưng bạn nên hẹn trước để được ngắm nhìn những hiện vật đẹp. *(Xem thêm thông tin tại www.cooper.edu/art/lubalin).*

Bảo tàng Nghệ thuật, Kiến trúc hiện đại và Khoa Thiết kế (New York) – Dĩ nhiên, đây là một trong những bảo tàng nghệ thuật tuyệt vời nhất thế giới. Đây cũng là một trong những bảo tàng đầu tiên ở Mỹ trưng bày các hiện vật về nghệ thuật thiết kế và kiến trúc. Bộ sưu tập hiện nay của bảo tàng bao gồm mọi lĩnh vực, từ xe thể thao, vật dụng gia đình đến áp phích quảng cáo. Đây là nơi mà bạn cần phải ghé thăm trong khóa học về thiết kế của mình. *(Xem thêm thông tin tại www.moma.org/collection/depts/arch_design/).*

Bảo tàng Xây dựng Quốc gia (Washington) – Đây là một trong những bảo tàng đẹp nhất của Thủ đô Washington, xứng đáng để tới thăm dù chỉ đơn giản là bước vào đại sảnh của bảo tàng và ngước lên trần nhà trong năm phút. Nhưng nếu dành nhiều thời gian hơn, bạn sẽ được chiêm ngưỡng những khu trưng bày tuyệt vời về kiến trúc và thiết kế đô thị, thường có khuynh hướng phục vụ cộng đồng. Các chương trình dành cho trẻ em của bảo tàng cũng rất tuyệt. *(Xem thêm thông tin tại www.nbm.org).*

Bảo tàng Victoria & Albert (London) – Bảo tàng quốc gia về nghệ thuật và thiết kế của Anh được xây dựng theo kiểu hang động này trưng bày các hiện vật độc đáo có từ cách đây 2.000 năm – từ chiếc bình hoa Ai Cập thế kỷ X đến các đồ đựng của Eames thế kỷ XX. Những hoạt động thú vị dành cho trẻ em cũng được tổ chức tại đây. *(Xem thêm thông tin tại www.vam.ac.uk).*

Bảo tàng Thiết kế Vitra (Weil am Rhein, Đức) – Nằm trong tòa nhà do Frank Gehry thiết kế, bảo tàng này thường xuyên tổ chức các cuộc triển lãm những thiết kế đẹp nhất thuộc lĩnh vực công nghiệp tại châu Âu. (Xem thêm thông tin tại www.design-museum.de).

Bảo tàng William F. Eisner về Quảng cáo và Thiết kế (Milwaukee, Wisconsin) – Bảo tàng đương đại này là một bộ phận của Viện Nghệ thuật và Thiết kế Milwaukee. Phần lớn hiện vật tại bảo tàng này thuộc lĩnh vực thiết kế in ấn và bạn cũng có thể tìm thấy nhiều thiết kế công nghiệp thú vị tại đây. *(Xem thêm thông tin tại www.eisnermuseum.org).*

Bốn nguyên tắc trong thiết kế đồ họa

Robin Williams là một trong những tác giả chuyên viết về lĩnh vực thiết kế xuất sắc nhất hiện nay. Cuốn sách của bà, *The Non-Designer's Design Book: Design and Typographic Principles for the Visual Novice* (Sách hướng dẫn thiết kế cho người không chuyên: Nguyên tắc thiết kế và nghệ thuật in ấn cho những người mới vào nghề), được nhiều người coi là cuốn sách quý vì trong đó tác giả đã nêu được bốn nguyên tắc để có sản phẩm được thiết kế đồ họa hiệu quả:

1. Sự tương phản (C – Contrast). "Nếu các yếu tố như màu sắc, kiểu dáng, kích cỡ, độ dày của đường nét, hình khối, không gian… là không giống nhau, thì hãy làm cho chúng trở nên thật sự khác biệt."

2. Sự lặp lại (R – Repetition). Việc lặp lại những yếu tố trực quan "sẽ giúp tăng cường kết cấu và củng cố tính thống nhất của các phần" trong một cuốn sách quảng cáo, bản tin nội bộ hay tiêu đề thư.

3. Sự liên kết (A – Alignment). "Không một yếu tố nào được đặt tùy tiện trên trang giấy. Mọi yếu tố phải có mối liên hệ trực quan với nhau trên giấy tờ. "

4. Sự tương đồng (P – Proximity). “Những mục có liên quan với nhau nên được xếp vào cùng một nhóm.”

Hãy đọc cuốn sách của Williams để tìm các ví dụ minh họa. Nếu bạn chú ý đến bốn chữ cái C, R, A và P, bạn sẽ tránh được việc in ra những tài liệu không đẹp mắt. *(Xem thêm thông tin tại www.ratz.com).*

Hãy đặt nó lên bàn

Tìm một vật chiếm một vị trí quan trọng trong trái tim bạn – chẳng hạn như một chiếc áo sơ mi cũ bạn mặc thời học sinh, một cái ví tiền bạn có thể thoải mái nhét vào túi quần sau, một cái thìa bạn ưa thích, một chiếc đồng hồ mới và đẹp. Hãy đặt nó lên bàn hoặc giữ nó trong tay. Sau đó đặt ra các câu hỏi sau:

1. Khi bạn nhìn hay sử dụng đồ vật này, nó làm bạn nghĩ đến cái gì? Những điều bạn đã trải qua trong quá khứ? Bạn sử dụng nó bằng kỹ năng nào? Người tạo ra nó? Sẽ có một vài kỷ niệm hay cảm giác thú vị mà bạn có thể phát hiện ra.

2. Đồ vật này tác động đến mỗi giác quan của bạn như thế nào? Sẽ có một loạt những chi tiết hay khía cạnh về thiết kế kích thích lên năm giác quan của bạn.

3. Hãy nghĩ xem bạn đã liên kết những gì giác quan của bạn mang lại với cách mà bạn cảm nhận và suy nghĩ về nó như thế nào. Bạn có thể thấy được mối liên hệ mà bạn vừa thực hiện không?

Hãy thử bài tập này với các đồ vật khác, có thể là vật không có gì gắn bó đặc biệt với bạn. Với bạn, điều khác biệt ở những đồ vật này là gì? Tại sao chúng lại không gợi lên trong bạn một tình cảm nào đó?

Phát triển khả năng lựa chọn có ý thức những thiết kế gắn liền với tình cảm của chúng ta sẽ giúp mang đến cho cuộc sống những đồ vật có ý nghĩa, khiến chúng ta hài lòng và còn hơn thế nữa.

Trên đây là ý kiến của Dan Buchner, Giám đốc Thiết kế công nghiệp của Continuum. (Xem thêm thông tin tại website www.dcontinuum.com).

Hãy lựa chọn kỹ lưỡng

Hãy chọn những đồ vật có thể sử dụng lâu dài và bạn sẽ cảm thấy thoải mái khi dùng chúng. Những bộ quần áo cổ điển không bao giờ lạc mốt. Đồ đạc nội thất càng lúc càng đẹp hơn theo thời gian sử dụng. Hãy chọn những đồ vật vì chúng khiến cho bạn cảm thấy vui thích, chứ không vì chúng gây ấn tượng với những người khác. Và đừng bao giờ đặt đồ vật lên vị trí quan trọng hơn gia đình, bạn bè và tình cảm của chính bạn.

Trên đây là ý kiến của Marney Morris, người sáng lập, Chủ tịch Hội đồng quản trị của Animatrix và là giảng viên môn thiết kế tương tác tại Đại học Stanford. (Xem thêm thông tin tại website www.animatrix.com).

5. KỂ CHUYỆN

Bây giờ chúng ta sẽ có một vài câu hỏi nhanh. Quay trở lại Chương 2, khi nói về ba nguyên nhân đưa chúng ta vào Thời đại Nhận thức, tôi có đưa ra một vài luận chứng để chứng minh quan điểm của mình. Hãy xem bạn có thể nhớ được bao nhiêu với hai câu hỏi sau:

Câu hỏi 1. Trong phần về châu Á, chúng ta biết rằng một lượng lớn công việc văn phòng đang được chuyển đến những nước như Ấn Độ, Trung Quốc và Philippin. Theo như nghiên cứu mà tôi đã trích dẫn, có bao nhiêu đô-la trong tiền lương của người Mỹ được dự đoán sẽ chuyển đến những nơi có giá nhân công thấp trong 10 năm tới?

Câu hỏi 2. Trong phần Tự động hóa, chúng ta biết rằng những phần mềm thông minh đang làm biến đổi cơ cấu nghề nghiệp hoặc làm biến mất nhiều công việc của các công nhân tri thức ở phương Tây. Vậy ai sẽ là John Henry của Thời đại Nhận thức?

Nếu không có một trí nhớ hình ảnh tốt hoặc mối quan tâm đặc biệt với những đồng đô-la đang biến mất trên nước Mỹ, có thể bạn sẽ không trả lời được câu hỏi 1 và trả lời được câu hỏi 2*. Tại sao vậy? Trong câu thứ nhất, tôi muốn các bạn nhớ lại một thông tin còn với câu thứ hai tôi muốn các bạn nhớ lại một câu chuyện.

Việc chúng ta gặp khó khăn khi lục lại thông tin tách biệt và khá dễ dàng khi nhớ lại câu chuyện buồn của Garry Kasparov không phải là những dấu hiệu của kém thông minh hay căn bệnh mất trí nhớ Alzheimer. Chỉ đơn giản là chúng cho ta thấy cách thức ghi nhớ của bộ não. Những câu chuyện thường dễ nhớ hơn vì đó là những cách thức chúng ta ghi nhớ sự vật, hiện tượng trong nhiều trường

hợp. Mark Turner, nhà khoa học nhận thức, viết trong cuốn The Literary Mind (Tư duy nguyên bản): “Chuyện kể mang tính tưởng tượng là những công cụ tư duy căn bản. Khả năng lập luận phụ thuộc vào điều này. Đó là phương tiện chính để chúng ta nhìn vào tương lai, là phương tiện suy đoán, lập kế hoạch và giải thích… Hầu hết những trải nghiệm, kiến thức và suy nghĩ của chúng ta được tổ chức dưới dạng câu chuyện.”

Kể chuyện là một phần trong những trải nghiệm của con người, cũng giống như thiết kế. Hãy nghĩ về anh chàng người tiền sử mà tôi đã đề cập trong chương trước. Anh ta mài đá để tạo nên những chiếc rìu và trở thành một nhà thiết kế. Khi chiều xuống, họ trở về nhà, ngồi xung quanh đống lửa và kể cho nhau nghe câu chuyện về những con hổ với hàm răng nhọn hoắt đã trốn thoát hoặc về việc sửa sang lại hang động của gia đình. Bộ não của họ, cũng giống như của chúng ta ngày nay, có phần “ngữ pháp kể chuyện” giúp họ hiểu được thế giới không phải là hệ thống nhận định logic mà là tập hợp kinh nghiệm. Người tiền sử tự lý giải bản thân và liên hệ mình với những người khác thông qua những câu chuyện.

Mặc dù câu chuyện đã cho thấy tầm quan trọng của nó trong lịch sử nhân loại cũng như vai trò trung tâm trong cách tư duy của con người nhưng trong Thời đại Thông tin, câu chuyện đôi khi lại là những nhận định không chính xác. Hollywood, Bollywood và các trung tâm giải trí khác tôn sùng câu chuyện. Thế nhưng phần còn lại của xã hội xem câu chuyện giống như người em không đáng tin cậy của thông tin. Câu chuyện dùng để mua vui, còn thông tin giúp mở mang trí tuệ. Câu chuyện có tính hư cấu, thông tin thì rõ ràng. Câu chuyện để che giấu, thông tin thì chân thực. Có hai điều sai lầm trong quan điểm này. Thứ nhất, câu hỏi mà tôi đưa cho các bạn ở trên đã chỉ ra điều ngược lại, cách làm việc thật sự của bộ não chúng ta là như thế nào. Thứ hai, trong Thời đại Nhận thức, làm giảm tầm quan trọng của câu chuyện sẽ đẩy bạn vào những mối nguy hiểm cho bản thân cũng như trong công việc.

Trong quá khứ, tìm kiếm thông tin luôn là một công việc khó khăn. Sau đó, phần lớn dữ liệu và thông tin được chất lên những giá sách bụi bặm của thư viện, số còn lại thì nằm trong những cơ sở dữ

liệu mà viện nghiên cứu là nơi duy nhất có nguồn ngân quỹ để trang trải và những chuyên gia được đào tạo chuyên sâu mới tiếp cận được. Thế nhưng ngày nay, thông tin có mặt khắp nơi, hầu như miễn phí và chúng hiện diện chỉ trong nháy mắt. Nếu muốn tìm hiểu thông tin về lượng tiền lương được chuyển qua châu Á, bạn có thể gõ một vài chữ vào trang Google và sau một vài giây, hãy nhìn lên màn hình xem điều gì xuất hiện. Điều có vẻ không tưởng cách đây 15 năm, giờ được coi là hết sức bình thường: một đứa trẻ 13 tuổi ở Zaire, thành thạo tiếng Anh, được kết nối Internet, giống như người thủ thư chính tại Đại học Cambridge, có thể nhanh chóng và dễ dàng tìm kiếm thông tin về nhiệt độ hiện thời ở Brussels, giá đóng cửa của cổ phiếu IBM hay tên của vị bộ trưởng tài chính thứ hai của ông Churchill. Điều này thật đáng mừng. Nhưng nó lại gây hậu quả to lớn đến cách sống và làm việc của chúng ta. Khi thông tin có mặt ở khắp mọi nơi và có thể truy cập bất cứ lúc nào thì nó bị giảm giá trị. Điều bắt đầu có ý nghĩa quan trọng hơn chính là khả năng đặt thông tin này vào trong ngữ cảnh và truyền đạt chúng với những tác động về mặt cảm xúc của con người.

Đó chính là bản chất của năng lực kể chuyện – ngữ cảnh được làm phong phú hơn nhờ cảm xúc.

Năng lực kể chuyện tồn tại khi khả năng nhận thức và cảm thụ có điểm chung với nhau. Kể chuyện thể hiện nhận thức tốt vì nó làm chúng ta hiểu rõ hơn một sự vật bằng cách đặt nó trong bối cảnh của một sự vật khác. Chẳng hạn, câu chuyện của John Henry giúp chúng ta hiểu rõ hơn những gì đang diễn ra trong giai đoạn đầu của Thời đại Công nghiệp. Câu chuyện của Garry Kasparov sau đó đã liên hệ tới một ngữ cảnh mới. Nhờ vậy mà một ý tưởng phức tạp được truyền tải qua kể chuyện sẽ dễ nhớ và có ý nghĩa hơn bài thuyết trình chán ngắt trên PowerPoint về tự động hóa trong công việc. Năng lực kể chuyện thể hiện sự đồng cảm cao vì phần lớn câu chuyện luôn chứa đựng tình cảm của người viết hoặc người kể. John Henry bỏ mạng. Kasparov bị hạ bệ. Nói cách khác, theo nhìn nhận của E. M. Foster, nếu thông tin là: “Hoàng hậu chết và nhà vua chết” thì câu chuyện sẽ là: “Hoàng hậu qua đời và trái tim nhà vua tan vỡ trong đau khổ tột cùng”.

Trong cuốn *Things That Make Us Smart* (Những điều giúp chúng ta trở nên thông minh), Don Norman tổng kết lại bản chất nhận thức và cảm thụ của năng lực kể chuyện như sau:

Câu chuyện có khả năng nắm bắt khéo léo và chính xác những nhân tố mà quá trình ra quyết định theo lối chính thống không chú ý tới. Lập luận logic cố gắng tổng quát hóa, tách quá trình ra quyết định khỏi hoàn cảnh cụ thể, không cho nó bị ảnh hưởng bởi các tình cảm chủ quan… Câu chuyện là những sự kiện nhận thức quan trọng vì nó gói gọn một cách cô đọng cả thông tin, kiến thức, bối cảnh và tình cảm.

Khả năng bao quát, thiết lập bối cảnh và khơi dậy cảm xúc đã trở nên quan trọng hơn trong Thời đại Nhận thức. Khi quá nhiều công việc bàn giấy quen thuộc có thể được tóm lược thành các quy tắc, luật lệ và được chuyển cho những máy tính tốc độ cao, những nhà tư duy thiên về bán cầu não trái thực hiện thì khả năng ngày càng khó đạt đến trong kể chuyện trở nên có giá trị hơn. Tương tự, càng nhiều người có cuộc sống vật chất dư thừa, chúng ta càng có cơ hội theo đuổi cuộc sống ý nghĩa. Và những câu chuyện – chuyện kể về chúng ta, cho chúng ta – là phương tiện chúng ta sử dụng trong cuộc hành trình đó. Trong phần tiếp theo của chương này, tôi sẽ tập trung vào phân tích tại sao khả năng nhận thức và cảm thụ kết hợp các sự kiện thành một câu chuyện hấp dẫn lại trở thành năng lực cần thiết trong hoạt động kinh doanh, y tế và cuộc sống cá nhân.

Nhưng trước tiên, tôi muốn kể các bạn nghe một câu chuyện.

Ngày xửa ngày xưa, ở một vùng đất xa xôi, hẻo lánh nọ, có một người anh hùng giàu có, hạnh phúc và được mọi người kính trọng. Một ngày nọ, có ba người khách ghé thăm. Họ bắt đầu vạch ra những tội lỗi của người anh hùng đó và tuyên bố anh không đủ tư cách để sống trên cõi đời này. Người hùng kháng cự nhưng vô ích. Anh bị tống khỏi mảnh đất của mình và bị đẩy sang một thế giới mới. Ở đó, anh sống một cuộc đời phiêu bạt và đơn độc. Song, nhờ sự giúp đỡ của một vài người gặp trong chuyến lưu đày, anh đã thay đổi bản thân và thề sẽ tìm đường quay lại. Cuối cùng, anh cũng trở

về và được chào đón, mặc dù anh khó có thể nhận ra nhưng anh vẫn hiểu rằng đó là mảnh đất quê hương.

Câu chuyện này có quen với bạn không? Hẳn là có. Nó là biến thể của câu chuyện về "hành trình của người anh hùng" do Joseph Campbell viết. Trong cuốn *The Hero with a Thousand Faces* (Người anh hùng muôn mặt) xuất bản năm 1949, Campbell quả quyết rằng tất cả những câu chuyện thần thoại trên thế giới có chung một công thức và những chi tiết cơ bản. Chẳng có câu chuyện nào mới, chỉ là một câu chuyện cũ được kể đi kể lại nhiều lần. Và câu chuyện mang tính bao quát chung, khuôn mẫu cho tất cả các câu chuyện thần thoại từ giai đoạn đầu của lịch sử loài người đến nay, đó là câu chuyện "hành trình của người anh hùng". Câu chuyện này được chia làm ba phần chính: Rời quê hương, Lưu lạc và Trở về. Người anh hùng nghe thấy lời mời gọi, ban đầu anh không đáp lại nhưng rồi anh cũng bước đến ngưỡng cửa ngăn cách hai thế giới và bước vào thế giới mới. Trong phần Lưu lạc, người anh hùng đối mặt với nhiều khó khăn khắc nghiệt và lâm vào bước đường cùng. Nhưng trên hành trình ấy, với sự giúp đỡ của bậc thầy phép thuật, anh được trao một năng lực siêu phàm và biến đổi thành một con người mới. Sau đó, người hùng trở về quê hương, trở thành người đứng đầu của hai thế giới, hứa sẽ đưa cả hai thế giới cùng phát triển. Kiểu cấu trúc truyện như trên đã làm nền tảng cho thần thoại Odyssey của Homer, Câu chuyện của nhà Phật, truyền thuyết về vua Athur, câu chuyện của Sacagawea, Huckleberry Finn, *Chiến tranh giữa các vì sao, Ma trận và theo lời của Campbell,* mọi câu chuyện thần thoại khác đều theo mô típ này.

Nhưng có một điều về "hành trình của người anh hùng" mà có lẽ bạn không nhận ra và bản thân tôi cũng vậy, cho đến gần đây. Câu chuyện chính là nền tảng của cuốn sách này. Cuốn sách được bắt đầu với những công nhân tri thức, những người nắm vững lối tư duy thiên về bán cầu não trái. Họ phải đối mặt với một cuộc khủng hoảng đòi hỏi sự thay đổi (nguyên nhân là sự dư thừa, châu Á và tự động hóa) và buộc phải đáp lại tiếng gọi đó (bằng phương pháp làm việc và lối sống mới). Ban đầu, họ phủ nhận (phản đối việc thuê người nước ngoài làm việc, không chấp nhận sự thay đổi). Nhưng cuối cùng, họ vẫn bước qua ngưỡng cửa để đến với thế giới mới

(Thời đại Nhận thức). Họ đối diện với nhiều thử thách và khó khăn (nắm vững kiểu tư duy thiên về bán cầu não phải). Nhưng họ đã kiên trì, đạt được những khả năng trên và trở về với tư cách là những người thích nghi được ở cả hai thế giới (họ đã có một tư duy hoàn toàn mới).

Tôi không nói rằng cuốn *Một tư duy hoàn toàn mới* này mang dáng dấp của một câu chuyện thần thoại. Thật ra khó có thể nói như vậy. Thực tế, quan điểm của tôi hoàn toàn ngược lại. Tôi muốn chỉ ra rằng các câu chuyện nói chung và cấu trúc "hành trình của người anh hùng" nói riêng, ẩn chứa ở khắp mọi nơi. Xu hướng nhìn nhận và giải thích thế giới bằng những câu chuyện giống nhau của con người đã ăn sâu đến mức chúng ta không nhận ra điều đó, ngay cả khi viết ra bằng chính ngòi bút của mình. Song trong Thời đại Nhận thức, chúng ta phải đánh thức nguồn sức mạnh của câu chuyện.

Câu chuyện kinh doanh

Robert McKee là một trong những nhân vật có ảnh hưởng nhất Hollywood, nhưng bạn sẽ không bao giờ nhìn thấy ông trên truyền hình hay tên của ông trong danh sách những người thực hiện ở cuối chương trình. Mười lăm năm qua, tại các cuộc hội thảo kéo dài ba ngày tổ chức ở Mỹ và châu Âu, ông đã dạy cho những người mong muốn thành công trong lĩnh vực viết kịch bản phim cách viết nên những câu chuyện không ai có thể cưỡng lại. Có khoảng 40.000 người đã trả 600 đô-la cho Hội thảo về Câu chuyện của McKee. Và các học trò của ông đã giành được 26 giải thưởng Hàn lâm. Bất cứ ai muốn viết một kịch bản phim đều phải bắt đầu bằng việc đọc cuốn Story: Substance, Style, and The Principles of Screen-writing (Câu chuyện: Căn bản, kết cấu, thể loại và những nguyên tắc trong viết kịch bản phim) của McKee. Trong những năm gần đây, ông đã thu hút được một nhóm người chỉ liên quan đến lĩnh vực kinh doanh điện ảnh khi mua vé và bỏng ngô tại các rạp chiếu phim. Họ là những chủ tịch hội đồng quản trị, doanh nhân và người kinh doanh truyền thống.

Tại sao những người này lại cần sự giúp đỡ của ông?

Tôi sẽ để cho vị chuyên gia nóng nảy của chúng ta trả lời câu hỏi theo cách của ông: "Mặc dù những người làm kinh doanh vẫn còn nghi ngờ về những câu chuyện… thực tế là số liệu thống kê được sử dụng để lừa dối và toàn những lời dối trá trắng trợn, trong khi các bản báo cáo chi thu chỉ là những đống giấy lộn… Nếu như giới doanh nhân hiểu được rằng bộ não của con người muốn đúc kết kinh nghiệm thông qua câu chuyện theo lẽ tự nhiên thì chìa khóa để họ thay đổi thái độ của khách hàng không phải là chống lại khuynh hướng trên mà phải nắm bắt nó."

Giới kinh doanh đang nhận ra rằng câu chuyện đồng nghĩa với khoản lợi nhuận kếch xù. Nhà kinh tế học Deirdre McCloskey và Arjo Klamer tính toán rằng công việc thuyết phục của họ – bao gồm quảng cáo, tư vấn, hội ý… chiếm khoảng 25% tổng sản phẩm quốc nội (GDP) của Mỹ. Nếu câu chuyện, như một vài người nhận định, là thành phần chiếm một nửa những nỗ lực thuyết phục trên, thì mỗi năm nó sẽ mang lại khoảng 1.000 tỷ đô-la cho nền kinh tế Mỹ. Do vậy, các tổ chức hiện đang đưa những quy tắc về câu chuyện được McKee và nhiều người khác tán thành thường theo những phương pháp không giống nhau.

Ví dụ rõ ràng nhất là một xu hướng mới nổi có tên "Kể chuyện về cơ quan". Mục đích là làm cho các tổ chức ý thức được sự tồn tại của các câu chuyện trong phạm vi tổ chức, sau đó sử dụng chính những câu chuyện này để theo đuổi những mục đích chung. Một trong những người sáng lập ra xu hướng này là Steve Denning, một người Australia khởi đầu sự nghiệp của mình bằng nghề luật sư ở Sydney, sau đó trở thành một nhà quản lý cấp trung của Ngân hàng Thế giới. Ông nói: "Tôi đã từng là người tư duy thiên về bán cầu não trái. Các tổ chức lớn lại rất thích những kiểu người như vậy."

Rồi một ngày, khi Ngân hàng Thế giới tiến hành cơ cấu lại nhân sự, ông bị buộc phải rời khỏi công việc yêu thích để chuyển đến một chi nhánh của ngân hàng tại Siberia, một chi nhánh được biết đến với cái tên "nơi quản lý tri thức" – thuật ngữ mà những người trong cơ quan dùng để chỉ cách công ty tổ chức nguồn thông tin và kinh nghiệm khổng lồ. Denning trở thành trưởng chi nhánh. Ban đầu, khi mới về đây, ông miễn cưỡng chịu đựng sự thay đổi. (Nghe có giống

với câu chuyện "hành trình của người anh hùng" không?). Khi cố tìm hiểu điều Ngân hàng Thế giới biết là gì – chính là tri thức nào cần được quản lý – Denning nhận ra mình học được từ các câu chuyện mọi người trao đổi với nhau tại các quán tự phục vụ nhiều hơn là từ những văn bản và báo cáo chính thức của ngân hàng. Ông nhận ra tri thức của một tổ chức nằm trong các câu chuyện của nó. Điều đó có nghĩa là: Nếu thật sự muốn trở thành vị giám đốc cao nhất tại Ngân hàng, ông phải thoát ra khỏi lối tiếp cận theo kiểu tư duy thiên về bán cầu não trái của một luật sư - nhà quản trị mà ông học được trong 20 năm đầu sự nghiệp của mình. Do vậy, ông đã biến Ngân hàng Thế giới thành nơi lưu trữ tri thức hàng đầu bằng cách đi tiên phong trong việc sử dụng những câu chuyện để đúc kết và truyền đạt tri thức. Ông nói: "Kể chuyện không thay thế lối tư duy phân tích mà bổ trợ cho lối tư duy ấy bằng cách cho phép chúng ta tưởng tượng ra những khía cạnh mới và những thế giới mới… Những phân tích trừu tượng giờ đã trở nên dễ hiểu hơn thông qua lăng kính của những câu chuyện được lựa chọn kỹ lưỡng." Hiện nay, Denning đang truyền bá thông điệp – và kể những câu chuyện – của mình tới nhiều tổ chức trên thế giới.

Denning không phải là người duy nhất bị lôi cuốn bởi những tiềm năng kinh doanh trong các câu chuyện. 3M giảng dạy cho các thành viên lãnh đạo công ty những bài học về kể chuyện. NASA đã bắt đầu sử dụng kỹ năng kể chuyện trong sáng kiến quản lý tri thức của mình. Xerox nhận ra rằng đội ngũ nhân viên sửa chữa của họ học cách sửa máy móc thông qua trao đổi các câu chuyện nhiều hơn là từ các sách hướng dẫn. Do đó, công ty này đã tập hợp các câu chuyện vào một cơ sở dữ liệu với tên gọi là Eureka. Theo đánh giá của tạp chí Fortune, cơ sở dữ liệu này trị giá 100 triệu đô-la đối với Xerox. Hơn nữa, một số hình thức kinh doanh táo bạo đã được tiến hành để giúp những công ty đang hoạt động trên thị trường có thể khai thác các câu chuyện nội bộ. StoryQuest là một công ty kiểu này, có trụ sở đặt tại ngoại ô Chicago. Công ty gửi người phỏng vấn của mình tới một công ty bất kỳ, ghi âm những câu chuyện của nhân viên trong công ty đó rồi in ra đĩa CD những đoạn thu âm trên. Công cụ này nhằm làm mọi người hiểu rõ hơn về văn hóa và sứ mệnh của công ty. Ở Vương quốc Anh, Richard Oliver, con trai của Laurence

Oliver, cùng Joan Plowright và một cựu giám đốc nhà hát Shakespeare hiện đang cố vấn cho các công ty cách thức đưa câu chuyện vào hoạt động kinh doanh của họ. Oliver gọi kỹ năng mà mình sử dụng là "kịch thần thoại". Khách hàng của ông được đọc và diễn các vở kịch của Shakespeare nhằm tìm ra những bài học lãnh đạo và điều hành công ty. Oliver cho hay: "Năng lực lập luận logic và phân tích không còn là những nhân tố đảm bảo cho thành công trong kinh doanh nữa." Những doanh nhân thành đạt phải biết cách kết hợp khoa học về kế toán và tài chính với nghệ thuật kể chuyện.

Gây cười cho một giám đốc kinh doanh với điệu bộ của Titus Andronicus không phải là khó. Nhưng có một thực tế là chính những cơ quan lớn, không thích thay đổi và chậm tiến bộ, lại đang vật lộn với "câu chuyện" – một từ mà bản thân nó cách đây khoảng một thập kỷ có thể khiến một vị ủy viên ban quản trị bị mọi người cười nhạo. Và điều này liên quan đến năng lực bẩm sinh mà tôi đã nói trước đó. Như Alan Kay, ủy viên Hội đồng quản trị của Hewlett-Packard, đồng sáng lập viên của Xerox PARC, phát biểu: "Nói chung, tất cả chúng ta đều chỉ là những người tiền sử, sống trong hang động, mang theo cặp tài liệu, ngồi trong văn phòng lớn nhưng vẫn thèm khát một con người thông thái kể cho chúng ta nghe những câu chuyện."

Câu chuyện còn có một tác động quan trọng tới hoạt động kinh doanh. Giống như thiết kế, câu chuyện đang trở thành một phương pháp then chốt để các cá nhân và doanh nghiệp làm cho sản phẩm, dịch vụ của mình trở nên khác biệt trên thị trường sôi động hiện nay. Cách tốt nhất để giải thích cho hiện tượng trên là tôi sẽ kể cho các bạn một vài câu chuyện từ kinh nghiệm thực tế của mình.

Ví dụ thứ nhất cho thấy câu chuyện tạo nên sự khác biệt nằm trong những thùng thư. Gia đình tôi sống ở vùng tây bắc của Thủ đô Washington, nơi một gia đình có nhiều thế hệ cùng sinh sống. Những người mấy chục năm trước đã mua nhà và nuôi dạy con cái trong những căn nhà gạch ngăn nắp giờ đây bắt đầu về hưu. Trong khi đó, các cặp vợ chồng trẻ cùng con cái muốn chuyển đến sống tại những căn nhà đó do tính tiện lợi của khu vực ngoại ô mà không nhất thiết phải chung sống dưới một mái nhà. Vì số lượng người cần

mua nhà vượt xa số người cần bán nên giá nhà đất tăng lên nhanh chóng. Và để thuyết phục những người sống lâu năm ở đây dời đi, những người kinh doanh nhà đất thường xuyên gửi bưu thiếp tới tất cả gia đình trong vùng, mời mọc mọi người bán nhà với một cái giá cao ngất ngưởng. Một ngày nọ, trong thùng thư nhà tôi có một tấm bưu thiếp rất khác biệt của một đại lý nhà đất. Lúc đầu, tôi đã suýt ném nó đi. Một mặt của tấm bưu thiếp là hình ảnh một căn nhà cách nhà tôi vài bước chân mà họ vừa bán được. Nhưng ở mặt kia, thay vì giá bán và một vài lời tán dương dành cho ngôi nhà, có những dòng như sau:

Ông bà Florence Skretowicz đã mua căn nhà xinh đẹp này vào năm 1955. Họ mua nó với giá 20.000 đô-la tiền mặt và họ yêu những chi tiết đặc biệt của nó như sàn nhà bằng gỗ sồi chắc chắn, cửa sổ lớn và nhiều cái có cửa kính, cửa ra vào bằng gỗ sồi… Mặt lò sưởi được xây dựng theo kiến trúc cổ của Anh và có một cái ao nhỏ trong vườn. Ở tuổi 91, cụ Florence đã chuyển đến Khu vườn Brighton, một nơi dành cho những người về hưu ở Friendship Heights. Chị em nhà gia đình Fernadez, hàng xóm và bạn bè của gia đình nhờ tôi bán hộ ngôi nhà quý giá này. Tôi thật sự cảm thấy vinh dự khi được giao việc đó. Cụ Florence đã cho phép chúng tôi dọn dẹp căn nhà, sơn sửa lại bên trong và bên ngoài, làm lại nền nhà và lau chùi cửa sổ.

Bây giờ xin mời các bạn dành ra một ít phút để chào đón Scott Dresser và Christie Constantine, những cư dân mới đến. Họ rất yêu thích căn nhà và có ý định sống ở đây mãi mãi.

Tấm bưu thiếp mà tôi nhận được không nói gì về giá của căn nhà. Ban đầu, cảm tưởng đó là một thiếu sót, nhưng đó lại là một ngón đòn khéo léo trong nghệ thuật marketing của Thời đại Nhận thức. Giá bán của căn nhà có thể tìm dễ dàng trên báo, Internet hay trong các câu chuyện tán gẫu của người dân địa phương. Hơn nữa, những ngôi nhà trong vùng tương đối giống nhau nên giá của nó cũng không dao động nhiều. Do vậy, mặc cho những cố gắng không ngừng nghỉ của những người kinh doanh nhà đất, người ta vẫn nghi ngờ: Liệu chỉ một tấm bưu thiếp trong đó ghi giá cao có đủ để thuyết phục một người có ý định bán nhà ký hợp đồng với người kinh

doanh nhà đất đó? Nhưng bán một căn nhà mà bạn đã sống gần nửa thế kỷ không những là quyết định về mặt tài chính mà còn là về mặt tình cảm. Và còn phương pháp nào tạo sự kết nối đồng cảm cũng như để phân biệt người kinh doanh nhà đất này với những đối thủ khác tốt hơn một câu chuyện?

Hoặc lấy một ví dụ về vai trò của kể chuyện trong thời đại vật chất dư thừa hiện nay. Khi đó, tôi đang ở một cửa hàng mua thức ăn cho bữa tối và quyết định lấy một vài chai rượu vang. Số rượu còn lại trong cửa hàng ngon, nhưng hơi ít, khoảng 50 chai tất cả. Và tôi nhanh chóng chú ý đến ba chai rượu vang đỏ không quá đắt. Giá của mỗi chai gần như nhau, 9 hoặc 10 đô-la, và chất lượng trông qua cũng tương tự nhau. Phải quyết định thế nào đây? Tôi ngắm nhìn cả ba chai. Hai trong số đó có dán nhãn với các tính từ dùng để miêu tả rượu ngon. Nhưng trên mác của chai thứ ba, nhãn hiệu 2 Brothers Big Tattoo Red đã kể cho tôi nghe một câu chuyện:

Ý tưởng cho loại rượu này đến từ hai anh em nhà Bartholomaus, Erik và Alex. Họ muốn bán một loại vang hảo hạng do Alex làm và có dán nhãn do Erik thiết kế không quá cầu kỳ để tạo ấn tượng tốt. Mục đích của họ là để tưởng nhớ người mẹ quá cố của mình đã qua đời vì căn bệnh ung thư. Alex và Erik sẽ tặng 50 xu với mỗi chai bán được cho Bệnh viện Bắc Virginia và nhiều quỹ nghiên cứu ung thư dưới tên Liliana

S. Bartholomaus. Nhờ có sự ủng hộ của các bạn, chúng tôi đã quyên góp khoảng 75.000 đô-la từ việc bán những chai rượu trong lần ra mắt đầu tiên và hy vọng rằng chúng tôi còn làm được nhiều hơn nữa. Alex và Erik cảm ơn bạn đã mua một chai vang đỏ Big Tattoo để tưởng nhớ đến người mẹ của họ.

Các bạn hãy đoán xem tôi sẽ mua chai nào?

Câu chuyện chữa bệnh

Y tế hiện đại quả là một phép thần kỳ. Những loại máy móc hữu hiệu, như MRI (máy chụp cộng hưởng từ) có thể chụp ảnh bộ não của tôi, cho phép chúng ta nhìn thấy các hoạt động bên trong cơ thể mình. Các phương thuốc và thiết bị y tế mới đang cứu sống được

rất nhiều người và cải thiện tình hình sức khỏe của nhiều người hơn nữa. Tuy nhiên, những thành tựu đáng kinh ngạc trên đã khiến chúng ta phải hy sinh một khía cạnh tưởng như tầm thường nhưng không kém phần quan trọng trong hoạt động chăm sóc con người. Theo lời bác sĩ Jack Coulehan, làm việc tại bệnh viện của Đại học Stony Brook: “Hệ thống y tế có thể loại bỏ hoàn toàn câu chuyện cá nhân. Một điều không may là y học xem kể chuyện là một dạng thấp nhất của khoa học.” Có lẽ bạn cũng từng trải qua điều này. Bạn đang trong phòng chờ của vị bác sĩ. Khi bác sĩ đi vào, có hai việc gần như chắc chắn sẽ xảy ra tiếp theo. Bạn sẽ bắt đầu kể một câu chuyện và bác sĩ sẽ ngắt lời. Hai mươi năm trước, khi các nhà nghiên cứu ghi hình các cuộc tiếp xúc giữa bệnh nhân và bác sĩ trong phòng khám, họ phát hiện ra trung bình cứ sau 21 giây, bác sĩ sẽ ngắt lời kể của bệnh nhân. Một nhóm nghiên cứu khác cũng tiến hành nghiên cứu tương tự nhưng gần đây hơn, đã cho thấy có sự tiến bộ trong hành động của bác sĩ. Họ đợi cho bệnh nhân nói trung bình khoảng 23 giây mới ngắt lời.

Nhưng quan điểm chăm sóc bệnh nhân theo phương pháp hối thúc chỉ nêu thông tin nói trên có lẽ đang thay đổi, phần lớn nhờ hoạt động của bác sĩ Rita Charon, giáo sư tại Trường Y thuộc Đại học Columbia. Bà đang cố gắng biến câu chuyện mà bệnh nhân kể trở thành trung tâm của phương pháp chẩn đoán và chữa trị. Khi còn là một bác sĩ nội khoa trẻ thực tập tại bệnh viện, Charon đã có một phát hiện gây sửng sốt cho mọi người: phần lớn công việc mà bà làm với vai trò bác sĩ đều xoay quanh những câu chuyện. Bệnh nhân diễn giải cho bác sĩ nghe bệnh tình của mình dưới dạng truyện kể. Bác sĩ nhắc lại những câu chuyện đó theo cách của riêng họ. Căn bệnh hé lộ dưới dạng truyện kể. Câu chuyện có mặt ở mọi nơi. Ở mọi nơi – trừ trong chương trình học tại các trường y hay trong nhận thức của sinh viên và giáo viên. Do vậy, Charon đã học nghiên cứu sinh bằng tiếng Anh cùng với bằng thạc sĩ y khoa của mình, sau đó, bà bắt đầu tiến hành cải cách chương trình học tại các trường y. Bà đã phát động xu hướng sử dụng truyện kể trong y học (liệu pháp kể chuyện) vào năm 2001 trên tờ*Journal of the American Medical Association* (Tạp chí của Hiệp hội Y khoa Mỹ). Trong đó, Charon kêu

gọi cần phải có một cách tiếp cận theo tư duy tổng thể đối với hoạt động chăm sóc y tế:

Chỉ sử dụng các loại thuốc đã được thẩm định về mặt khoa học không thể giúp bệnh nhân chống chọi với sự suy giảm sức khỏe hay tìm thấy ý nghĩa cuộc sống khi mắc bệnh. Cùng với khả năng khoa học, bác sĩ cần phải có khả năng lắng nghe những câu chuyện mà bệnh nhân kể cho mình, nắm bắt được và tôn trọng ý nghĩa của chúng, từ đó thay đổi để tác động điều chỉnh hành vi của người bệnh.

Hiện nay, tại Columbia, tất cả sinh viên y khoa năm thứ hai, ngoài các giờ khoa học chính khóa trên lớp, đều phải tham gia hội thảo về điều trị bằng phương pháp kể chuyện. Tại đây, họ học cách lắng nghe câu chuyện của bệnh nhân một cách đồng cảm hơn và "đọc" những câu chuyện đó một cách nhạy bén hơn. Thay vì hỏi một loạt những câu chẩn đoán được lập trình sẵn như chiếc máy tính, các bác sĩ trẻ này phải biết mở rộng câu hỏi của mình. "Hãy nói xem bạn đau chỗ nào?" giờ trở thành "Hãy kể cho tôi nghe về cuộc sống của bạn." Mục đích chính là đồng cảm với người bệnh. Các nghiên cứu cho thấy sinh viên bị mài mòn khả năng này qua từng năm học tập trong trường. Kết quả họ đạt được khi học cách lắng nghe chính là khả năng nhận thức và cảm thụ. Nghiên cứu câu chuyện của bệnh nhân giúp các bác sĩ trẻ có thể tiếp cận và đánh giá điều kiện hiện tại của người bệnh trong bối cảnh câu chuyện về cuộc đời họ. Charon cho rằng một bác sĩ giỏi cần phải có năng lực kể chuyện – "năng lực mà con người chúng ta sử dụng để hấp thu, diễn giải và đáp lại những câu chuyện".

Điều trị bằng phương pháp kể chuyện nằm trong một xu hướng lớn hơn nhằm đưa cách tiếp cận thiên về bán cầu não phải kết hợp với lĩnh vực vốn là thành trì của lối tư duy thiên về não trái.

Mười lăm năm trước, khoảng 1/3 số trường y có các khóa học về nhân văn. Nhưng ngày nay con số này đã là 3/4. Bellevue, một bệnh viện công nổi tiếng ở thành phố New York, đã phát hành tập san nội bộ – Bellevue Literary Review, tạm dịch là Tập san các bài viết văn học của Bellevue. (Các tập san về văn học cũng đã xuất

hiện tại các trường y khoa ở Columbia, Đại học bang Penn và Đại học New Mexico). Tổng biên tập của tập san tại Bellevue, bác sĩ, giảng viên Danielle Ofri yêu cầu các cấp dưới, mỗi người viết ít nhất một bài về tiền sử bệnh của bệnh nhân dưới dạng một câu chuyện – kể lại chuyện của bệnh nhân dưới quan điểm của người bệnh, chứ không phải người chữa trị. Ofri nói: “Điều này không khác với những gì mà các nhà văn chuyên viết tiểu thuyết muốn làm. Theo tôi, chúng ta có thể chọn ra những người biết đồng cảm, có thiện chí và đào tạo cho họ những kỹ năng tốt hơn để kết nối (giao cảm) với bệnh nhân của mình.”

Đương nhiên, khả năng kể chuyện không thể thay thế được những kiến thức chuyên môn. Một bác sĩ có thể lắng nghe, đồng cảm với câu chuyện của bệnh nhân nhưng lại quên không đo huyết áp và kê nhầm thuốc thì không thể làm việc lâu dài. Nhưng phương pháp của Charon đã giúp những bác sĩ trẻ kết hợp hài hòa giữa công việc và khả năng đồng cảm. (Tôi sẽ nói chi tiết hơn trong Chương 7). Ví dụ, tất cả sinh viên của Charon đều có hai biểu đồ cho mỗi bệnh nhân. Trên một biểu đồ là thông tin định lượng và biệt ngữ y tế như những theo dõi thông thường trong bệnh viện. Trên biểu đồ kia, như cách Charon gọi, “biểu đồ song hành”, sinh viên ghi lại những câu chuyện về người bệnh và diễn biến cảm xúc của chính họ. Dựa vào nghiên cứu đầu tiên kiểm tra tính hiệu quả của phương pháp này, những sinh viên có ghi lại “biểu đồ song hành” có mối quan hệ với bệnh nhân cũng như kỹ năng trò chuyện, chuyên môn tốt hơn những sinh viên không ghi lại biểu đồ dạng này. Chỉ dùng câu chuyện thì không thể chữa khỏi bệnh nhưng khi được kết hợp với công nghệ hiện đại, nó có khả năng điều trị không thể phủ nhận. Đây có lẽ là tương lai của ngành y: các bác sĩ vừa có thể tư duy chính xác vừa có thể thông cảm với người bệnh, vừa có thể phân tích kết quả xét nghiệm vừa biết trân trọng những câu chuyện của bệnh nhân - các bác sĩ với tư duy phát triển toàn diện.

Bản thân chúng ta chính là những câu chuyện. Chúng ta tổng kết lại bao năm tháng trải nghiệm, suy nghĩ và tình cảm trong một vài câu chuyện cô đọng để truyền đạt tới người khác và cho chính mình. Điều này luôn đúng. Những câu chuyện cá nhân ngày càng trở nên phổ biến và cần thiết trong thời đại vật chất dư thừa, khi

nhiều người trong chúng ta được tự do hơn để tìm hiểu sâu sắc về bản thân và mục đích sống của mình.

Không đơn thuần là một phương tiện để bán một ngôi nhà hay thậm chí để nâng cao khả năng thấu hiểu bệnh nhân của các bác sĩ, kể chuyện tượng trưng cho một con đường đến với sự hiểu biết mà không cần đi qua bán cầu não trái. Chúng ta có thể nhận thấy sự khao khát thấu hiểu bản thân của con người thông qua những câu chuyện ở rất nhiều nơi – trong trào lưu “cắt dán” phổ biến đáng ngạc nhiên, ở đó con người ghép những chi tiết trong cuộc sống thành một câu chuyện để kể cho cả thế giới cũng như chính bản thân biết mình là ai, sẽ làm gì; hay trong một hoạt động ngày càng phổ biến hơn là đi tìm phả hệ, đã có hàng triệu người tìm kiếm thông tin trên mạng để chắp nối hoàn chỉnh lịch sử gia đình.

Những cố gắng trên cho thấy niềm khao khát những điều mà câu chuyện mang lại – bối cảnh được làm phong phú hơn nhờ cảm xúc, hiểu biết sâu hơn về cách chúng ta sống và lý do tại sao điều đó lại quan trọng. Thời đại Nhận thức có thể nhắc nhở chúng ta về một điều luôn đúng nhưng hiếm khi được thực hiện, đó là chúng ta phải lắng nghe câu chuyện của những người khác và mỗi người tự viết nên cuộc sống của chính mình.

DANH MỤC

Viết bất cứ cái gì cũng là một công việc khó. Viết một truyện ngắn còn khó hơn. Viết được một cuốn tiểu thuyết, một vở kịch hay một kịch bản phim thì phải mất nhiều năm. Vậy hãy thử viết một truyện cực ngắn (mini-saga). Truyện cực ngắn chỉ bao gồm 50 từ (tiếng Anh), không hơn, không kém. Tuy nhiên, cũng giống như các câu chuyện khác, nó có phần mở đầu, phần phát triển và phần kết. Tờ *Telegraph* của London từng tài trợ cho một cuộc thi viết truyện cực ngắn hàng năm, và kết quả đã cho thấy sức sáng tạo của người viết khi có thể gói gọn một câu chuyện trong vòng chính xác 50 từ. Hãy thử viết truyện kiểu này. Bạn sẽ không dứt ra được! Dưới đây là hai ví dụ tuyệt vời về thể loại truyện cực ngắn.

Một cuộc đời

Tác giả: Jane Rosenberg, Brighton, Vương quốc Anh

Joey, người thứ ba trong năm anh em, rời gia đình năm 16 tuổi, đi khắp đất nước, dừng chân ở Nottingham, lập gia đình và có con. Họ làm ca, lũ trẻ chơi suốt, cả ngày không gặp. Anh muốn ra đi nhưng anh biết vợ anh mới đến đây được một năm, cô ấy sẽ không làm vậy.

Một giấc mơ có thật

Tác giả: Patrick Forsyth, Maldon, Vương quốc Anh

Ngủ lại chỗ bạn. Trong mơ, anh thấy tên trộm đột nhập vào lấy đi mọi thứ, rồi lại cẩn thận thay từng đồ vật bằng một bản sao y như thật.

“Như thật vậy!” – sáng hôm sau anh kể với bạn.

Hãi hùng và không hiểu gì cả, họ hỏi: ”Nhưng anh là ai vậy?“

Gia nhập StoryCorps

Nằm giữa Nhà ga Trung tâm thành phố New York là một căn nhà gỗ nhỏ hình vuông trông rất lạ, được gọi là StoryBooth (Buồng kể chuyện). Và nếu bạn ở New York, hãy thử đến đó. Chỉ với 10 đô-la, bạn có thể đặt chỗ trong đó một giờ đồng hồ và ghi âm lại – với

chất lượng rất cao, tương đương đài phát thanh – cuộc phỏng vấn một ai đó (có thể là cụ ngoại 90 tuổi của bạn, chú Ted khờ khạo hay một gã bí hiểm ngoài phố), người có câu chuyện mà bạn thiết tha muốn nghe và ghi lại. Đó là một phần của StoryCorps, một tổ chức phi lợi nhuận chuyên sản xuất những chương trình phát thanh, một dự án rất đặc biệt được thực hiện trên phạm vi toàn nước Mỹ “nhằm hướng dẫn và thôi thúc người Mỹ ghi âm lại các câu chuyện của nhau”. Nỗ lực này là sản phẩm tinh thần của một người bạn của MacArthur, David Isay, lấy ý tưởng từ Dự án Ghi lại lịch sử bằng lời nói thập niên 1930 của Ủy ban Xúc tiến nghiên cứu. Tất cả các câu chuyện được lưu vào hồ sơ lưu trữ StoryCorps của Trung tâm Đời sống Dân gian thuộc Thư viện Quốc hội Mỹ để các thế hệ sau có thể tra cứu. Bạn không nhất thiết phải đến Nhà ga Trung tâm hay New York để tham gia chương trình vì trang web của StoryCorps cung cấp phần mềm ghi âm StoryKits để giúp bạn tự ghi âm câu chuyện của mình. Những người tổ chức chương trình cho hay: “StoryCorps tôn vinh bản sắc và tính nhân văn trong cộng đồng chúng ta. Nó lưu giữ và xác định những câu chuyện gắn kết chúng ta với nhau. Chúng tôi thấy quá trình hỏi chuyện một người bạn, một người hàng xóm hay một thành viên trong gia đình có những tác động sâu sắc tới cả người được hỏi lẫn người hỏi. Chúng tôi thấy mọi người đều thay đổi, tình bạn trở nên khăng khít hơn, gia đình gắn bó hơn và mọi người hiểu nhau hơn. Lắng nghe là một hành động thể hiện yêu thương.” *(Xem thêm thông tin tại website www.storycorps.net).*

Hãy sử dụng máy ghi âm

Nếu như StoryCorps quá phức tạp đối với bạn, hãy thử một phương pháp đơn giản hơn. Tìm một người bạn hoặc một người thân, yêu cầu người đó ngồi xuống, bật máy ghi âm và bắt đầu hỏi những câu hỏi về cuộc sống của chính người đó. *Bạn gặp người yêu/ vợ/ chồng mình như thế nào? Công việc đầu tiên của bạn là gì? Lần đầu tiên bạn không ngủ ở nhà là khi nào? Ai là người thầy tồi tệ nhất bạn từng học? Ngày bạn cảm thấy hạnh phúc nhất là ngày nào? Ngày buồn nhất? Điều gì làm bạn sợ nhất? Quyết định đúng đắn nhất của bạn là gì?* Bạn sẽ cảm thấy ngạc nhiên với những câu chuyện họ kể và cảm thấy hồi hộp khi nhờ họ thu âm câu chuyện của chính mình và những người khác.

Ghé thăm các lễ hội kể chuyện

Có một cách rất hay để ghi lại một lượng lớn những câu chuyện và gặp gỡ những người kể chuyện từ khắp nơi trên thế giới là ghé thăm các lễ hội kể chuyện đang ngày một phổ biến. Trong hai hoặc ba ngày diễn ra lễ hội, hàng trăm người – cả chuyên nghiệp lẫn không chuyên – đứng trên sân khấu để kể chuyện. Một vài người tham gia các cuộc thi này có thể kể không hay, nhưng chắc chắn bạn sẽ được nghe một vài câu chuyện thú vị, thậm chí một số người sẽ khiến bạn say mê khi nghe họ kể. Sau đây là bảy lễ hội kể chuyện hay nhất:

Lễ hội Kể chuyện toàn nước Mỹ – Đây là cha đẻ của tất cả các lễ hội kể chuyện trên nước Mỹ và có hơn hàng chục nghìn người tham gia mỗi năm.

Địa điểm: Jonesborough, bang Tennessee

Thời gian: Tháng 10

Xem thêm thông tin tại www.storytellingcenter.com

Lễ hội Kể chuyện Quốc tế Yukon – Lễ hội này đã có từ 20 năm nay, thu hút mọi người đến từ "thế giới xung quanh địa cực" như đảo Yukon, đảo Greenland và Iceland. Những người tham gia sẽ kể chuyện dưới ánh nắng bất tận đầu xuân. Một vài người còn kể chuyện bằng thứ ngôn ngữ địa phương đang mai một dần với nỗ lực duy trì các ngôn ngữ đó.

Địa điểm: Whitehorse, Yukon, Canada

Thời gian: Tháng 6

Xem thêm thông tin tại www.storytelling.yk.net

Lễ hội Kể chuyện vùng Vịnh – Lễ hội này được tổ chức ngoài trời vào cuối tuần và là một trong những lễ hội hay nhất ở phía tây nước Mỹ.

Địa điểm: El Sobrante, California

Thời gian: Tháng 5

Xem thêm thông tin tại www.bayareastorytelling.org

Lễ hội Kể chuyện Kỹ thuật số – Một buổi gặp gỡ lý thú với nhiều hoạt náo viên và người kể chuyện có sử dụng máy vi tính và thiết bị kỹ thuật số để viết nên những câu chuyện lôi cuốn (Xem phần “Thử nghiệm với kể chuyện bằng thiết bị kỹ thuật số”. Lễ hội này do Dana Atchley, người tiên phong trong lĩnh vực kể chuyện bằng thiết bị kỹ thuật số, khởi xướng. Ông qua đời trước khi lễ hội này trở nên phổ biến.

Địa điểm: Sedona, Arizona

Thời gian: Tháng 7

Xem thêm thông tin tại www.dstory.com

Lễ hội Kể chuyện Quốc tế Đảo Cape Clear – Được tổ chức tại hòn đảo nằm xa nhất về phía nam của Iceland, lễ hội này thu hút một số lượng lớn người kể chuyện với nhiều phong cách khác nhau, đến từ khắp nơi trên thế giới. Đa số các câu chuyện được kể bằng tiếng Anh, chỉ có một vài người kể bằng tiếng Iceland.

Địa điểm: Đảo Cape Clear, Cộng hòa Ireland

Thời gian: Tháng 9

Xem thêm thông tin tại www.indigo.iel/~stories

Chia lửa, Hội thảo Kể chuyện New England – Là một trong những lễ hội quy mô khu vực lâu đời nhất nước Mỹ. Sự kiện này thu hút sự tham gia của những người kể chuyện giỏi nhất từ các vùng phía đông nước Mỹ.

Địa điểm: Cambridge, Massachusetts

Thời gian: Tháng 9

Xem thêm thông tin tại www.lanes.org/stf/sharing_the_fire.html

Tìm đọc cuốn One Story (Một câu chuyện)

Đọc truyện ngắn là một cách tốt để rèn luyện năng lực kể chuyện, nhưng làm thế nào để có thể tìm thấy những câu chuyện hay mà không phải nghiền ngẫm hàng tá tập san văn học mang tính lý thuyết? Câu trả lời: Hãy để Maribeth Batcha và Hannah Tinti sàng lọc cho bạn bằng cuốn sách mang tính đột phá - Một câu chuyện, ấn phẩm này cung cấp cho bạn chính xác điều mà tên gọi của nó đã nêu lên. Cứ ba tuần một lần hoặc lâu hơn một chút, Batch và Tinti lại gửi đến cho những người đăng ký một câu chuyện. Nó được in trông giống một cuốn tập san có kích thước nhỏ, có thể bỏ túi và mang theo bên mình. Câu chuyện mà họ gửi đến thường rất hay. Có một điều đơn giản là: Hãy đọc hết từng câu chuyện thay vì đọc nhiều truyện một lúc, nhưng không đọc một lúc cả bài báo dài 1.000 từ hoặc đọc hết những chuyện nói về Kazakhstan và ấn phẩm kỷ niệm về Phán xét văn chương tối nghĩa của tờ New Yorker. Tôi đã đăng ký nhận Một câu chuyện được một vài năm nay và coi đó như một món quá (mà chỉ mất 21 đô-la lệ phí mỗi năm).

Xem thêm thông tin tại www.one-story.com

Lấy dòng đầu tiên làm ý tưởng cho câu chuyện

Hãy gọi tôi là Ishmael. Đó không phải là tên của tôi nhưng dòng mở đầu nổi tiếng của Herman Melville đã cho chúng ta một vài gợi ý để trau dồi khả năng kể chuyện của mình. Hãy bắt đầu bằng cách gạch chân một câu văn trong một cuốn sách hay một tạp chí. Sau đó, viết một câu chuyện mở đầu bằng câu văn đó. Hay bạn có thể tự nâng cao kỹ năng kể chuyện bằng cách nhờ người khác nhắc cho câu đầu tiên, rồi từ đó sáng tác ra một câu chuyện của chính mình. Bạn cũng có thể đưa việc này vào hoạt động của nhóm. Yêu cầu tất cả mọi người viết một câu mở đầu lên một mẩu giấy rồi cho chúng vào một chiếc mũ và trộn lên. Lần lượt, từng người rút ra một mẩu giấy và kể một câu chuyện bắt đầu bằng câu được viết trong đó. Trong môi trường kinh doanh, hãy áp dụng bài tập này vào một sản phẩm, dịch vụ hay kinh nghiệm nào đó trong công ty của bạn. Làm

cách nào để một câu mở đầu ngẫu nhiên có thể dẫn tới một câu chuyện hay? Phương pháp tiếp cận đặc biệt dựa trên câu chuyện như thế này có lẽ sẽ giúp bạn tìm được những ý tưởng lớn đang trôi nổi đâu đó xung quanh bán cầu não phải.

Dùng tranh ảnh để sáng tác

Thay vì dùng từ ngữ, hãy chuyển sang dùng những bức ảnh để tạo cảm hứng cho câu chuyện. Chọn một bức ảnh (từ báo, tạp chí, thậm chí từ một hộp đựng giày bụi bặm) và nhanh chóng kể một câu chuyện về những gì đang xảy ra trong bức ảnh đó. Hãy nâng cao mức độ thử thách, không chỉ miêu tả những gì hiển hiện mà còn kể câu chuyện ẩn – phần không có trong ảnh hoặc không rõ ràng ngay từ ban đầu. Các tác phẩm nghệ thuật và những bức ảnh trưng bày trong các bảo tàng (hay trang web của bảo tàng) cũng là một nguồn tư liệu phong phú dành cho bạn.

Thử nghiệm với kể chuyện bằng thiết bị kỹ thuật số

Kể chuyện là nghệ thuật cổ xưa, nhưng giống như tất cả loại hình nghệ thuật khác, nó có thể được cải tiến nhờ phương tiện hiện đại. Ngày nay, máy ảnh kỹ thuật số, những chương trình chỉnh sửa âm thanh và hình ảnh rẻ tiền, phần mềm Photoshop và thiết bị in đĩa CD cho phép bất kỳ ai cũng có thể kể chuyện với sự kết hợp của âm thanh và hình ảnh. Một địa điểm lý tưởng để học kỹ năng mới này là tại Trại huấn luyện Kể chuyện tổ chức trong Lễ hội Kể chuyện Kỹ thuật số. (Bản thân tôi cũng đã theo học ở đó và thấy rằng số tiền, thời gian tôi bỏ ra là hoàn toàn xứng đáng). Trung tâm kể chuyện dùng thiết bị kỹ thuật số cũng tổ chức các lớp học như vậy và có vô số tư liệu cơ sở *(xem thêm thông tin tại www.storycenter.org)*. Để tìm kiếm những phương pháp khác sử dụng công nghệ làm tăng tính hấp dẫn của câu chuyện, hãy ghé thăm các cộng đồng những người kể chuyện trên Internet như trang web của Fray *(www.fray.com)*, Dự án Kể chuyện của Thành phố *(www.citystories.com)* và Tôi đã từng tin như vậy *(www.iusedtobelieve.com)* – gồm rất nhiều câu chuyện thú vị về niềm tin thời thơ ấu.

Tự hỏi: “Những người này là ai?”

Bạn đã bao giờ đứng giữa nơi đông người (sân bay, khu mua sắm, rạp chiếu phim, sân vận động), nhìn xung quanh và tự hỏi “Tất cả những người này là ai?” Lần sau, bạn đừng chỉ hỏi mà hãy trả lời câu hỏi đó. Hãy sáng tạo một câu chuyện về hai người trong số họ. Họ là ai? Tên của họ là gì? Họ là đồng nghiệp, người yêu, anh chị em hay kẻ thù? Tại sao họ lại ở đây? Họ đang chuẩn bị đi đâu? Nếu như bạn đi cùng bạn bè thì hãy cùng chọn một vài người, mỗi người sáng tạo một câu chuyện của riêng mình rồi so sánh các kết quả với nhau. Chi tiết nào bạn bỏ qua mà người khác lại nhấn mạnh? Chi tiết nào bạn tập trung trong khi người khác thậm chí không nhận thấy? Con người thường lý giải cùng một sự kiện với nhiều cách rất khác nhau dựa trên những trải nghiệm cuộc sống của mỗi người. Bài tập này có thể giúp bạn thử tạo ra những giả định, tránh lặp lại những khuôn mẫu sẵn có, phát triển câu chuyện của bạn trong mối tương tác với gia đình, bạn bè và đồng nghiệp. Nếu nó không có tác dụng đến mức đó thì việc nghĩ ra một câu chuyện cũng khiến thời gian đợi xe buýt trở nên thú vị hơn đôi chút.

Hãy đọc những cuốn sách sau

Cách tốt nhất để nâng cao năng lực kể chuyện là tìm đọc những tác phẩm xuất sắc, cụ thể như Ngụ ngôn Aesop, Thần thoại Hy Lạp hay các tác phẩm của Bắc Âu, Nam Á, Nhật Bản, thổ dân châu Mỹ, Kinh Thánh và những vở kịch của Shakespeare. Nhưng nếu bạn muốn có cái nhìn rộng hơn về câu chuyện, tôi nghĩ bạn nên đọc:

Story: Substance, Structure, Style, and the Principles of Screen-writing **(Câu chuyện: Bản chất, cấu trúc, thể loại và những nguyên tắc viết kịch bản phim)** của Robert McKee: Cho dù bạn không có ý định viết một kịch bản phim để đời thì cuốn sách của McKee vẫn đáng để bạn đọc. Cuốn sách giải thích cấu trúc cơ bản của một câu chuyện trong điện ảnh – từ cách các nhân vật dẫn dắt câu chuyện đến 26 thể loại truyện thường gặp. Cuốn sách này cũng sẽ làm thay đổi cách xem phim của bạn.

Stealing Fire from the Gods : A Dynamic New Story Model for Writers and Filmmakers **(Ăn trộm lửa của Chúa: Một mô hình truyện kể mới, đầy sinh lực cho nhà văn và nhà làm phim)** của James Bonnet: Đúc rút kinh nghiệm từ công việc của Carl Jung, Joseph Campbell và nhiều người khác, Bonnet đã trình bày cách sử dụng nguyên mẫu và "quá trình sáng tác truyện tự nhiên" để viết ra những câu chuyện hiện đại ở nhiều thể loại khác nhau.

Beyond Bullet Points: Using Microsoft PowerPoint to Create Presentations That Inform, Motivate, and Inspire **(Ngoại trừ dấu chấm câu: Hãy sử dụng Microsoft PowerPoint để thiết kế bài trình bày cung cấp thông tin, thúc đẩy và khơi dậy cảm hứng)** của Cliff Atkinson: PowerPoint – chỉ từ này thôi đã đủ khiến cho mí mắt tôi cụp xuống. Nhưng từ khi chương trình này thâm nhập vào mọi cơ quan, tổ chức trên toàn thế giới, chúng ta nên biết cách tận dụng tối đa nó. Hãy vứt bỏ những slide rỗng tuếch theo kiểu bán cầu não trái và sử dụng cuốn sách của Atkinson để biến bài thuyết trình bằng PowerPoint trở thành một thiên anh hùng ca.

Understanding Comics: The Invisible Art **(Thấu hiểu truyện tranh của trẻ em: Nghệ thuật vô hình)** của Scott McCloud: Mọi người đều chế giễu khi tôi nói đây là một trong số những cuốn sách hay nhất mà mình từng đọc. Họ không hiểu được điều đó. Kiệt tác của McCloud đã giải thích cách thức giải quyết tình huống trong truyện tranh thiếu nhi, từ ngữ và tranh vẽ liên kết với nhau ra sao và người đọc hiểu được nó như thế nào. Còn điều này nữa: McCloud viết dưới dạng một cuốn truyện tranh có độ dài như một cuốn sách. Thật thú vị!

The Hero with a Thousand Faces **(Người anh hùng muôn mặt)** của Joseph Campbell: Cuốn sách của Campbell giới thiệu ý tưởng về "hành trình của người anh hùng", một ý tưởng mà bất kỳ nhà văn nào khao khát thành công hoặc người nào muốn hiện thực hóa những mơ ước của mình – nên hiểu. Một cách khác để hiểu rõ hơn suy nghĩ của Campbell là tìm mua những đĩa CD, DVD và băng video về các cuộc phỏng vấn nổi tiếng của ông với Bill Moyer được thực hiện vào những năm cuối thập niên 80 của thế kỷ trước. Bộ sưu tập những bài viết và bài giảng của ông cũng có thể được tìm

thấy ở tổ chức mang tên ông. *(Xem thêm thông tin tại www.jcf.org/works.php).*

6. HÒA HỢP

Đây là tôi.

Thật ra, đây cũng không hẳn là tôi mà chỉ là một bức vẽ, trong đó tôi vừa là người vẽ, vừa là đối tượng được vẽ. Một bức tranh tự họa. Trông nó thật kinh khủng phải không? (Và hai lỗ mũi kìa, không cần hỏi cũng thấy nó rất tệ).

Tôi chưa bao giờ có khả năng vẽ, do đó, tôi quyết định tham gia học vẽ trong một tuần. Nhưng thay vì tham gia vào lớp học mỹ thuật theo lối truyền thống, tôi lại chọn cách tiếp cận gần hơn với nội dung chính của cuốn sách này: vẽ theo tư duy bằng bán cầu não phải, một phương pháp được Betty Ewards khám phá và miêu tả trong cuốn sách cùng tên. Bức tự họa trên trông như hình ảnh miêu tả đối tượng “trước khi sử dụng sản phẩm dịch vụ” trong các quảng cáo giảm cân. Tôi vẽ nó trong buổi học đầu tiên – trước khi được hướng dẫn phương pháp. Sau đó năm ngày, như bạn sẽ thấy ở cuối chương này, bức họa của tôi đã có sự khác biệt rõ rệt. Và trong quá trình học, tôi được biết thêm rất nhiều về năng lực nhận thức của chúng ta.

Hòa hợp, như cách tôi gọi năng lực này, là khả năng ghép nối những mảnh riêng lẻ với nhau. Nó thiên về khả năng tổng hợp hơn là phân tích để nhận ra mối liên hệ giữa những lĩnh vực tưởng chừng không liên quan đến nhau, khám phá những khuôn mẫu rộng lớn hơn là đưa ra những câu trả lời cụ thể và phát minh ra một điều gì đó mới mẻ bằng cách kết hợp các yếu tố không ai có thể ngờ tới. Hòa hợp cũng là một thuộc tính của bán cầu não phải, hiểu theo cả nghĩa đen và nghĩa bóng. Như tôi đã giải thích ở Chương 2, nghiên cứu về thần kinh học kết hợp với thiết bị MRI đã chỉ ra bán cầu não phải hoạt động theo lối đồng thời, dựa trên bối cảnh và hài hòa như

trong giao hưởng. Nó không quan tâm đến một cây gỗ riêng biệt nào mà quan tâm tới cả "khu rừng" – không chỉ để ý riêng người chơi kèn pha-gốt hay người chơi vi-ô-lông mở màn mà chú ý tới toàn bộ dàn nhạc.

Tư duy hòa hợp là một khả năng đáng chú ý của những nhà soạn nhạc và người chỉ huy dàn nhạc khi công việc của họ liên quan đến việc ghép một nhóm các nốt nhạc, nhạc cụ và người biểu diễn khác nhau, sáng tác ra một bản nhạc có những giai điệu thống nhất và dễ nghe. Các chủ doanh nghiệp và các nhà phát minh cũng dựa rất nhiều vào khả năng này. Ngày nay, hòa hợp đang dần trở thành một khả năng thiết yếu đối với hầu hết mọi người. Nguyên nhân là do ba lực lượng đang dần đẩy chúng ta ra khỏi Thời đại Thông tin. Sự tự động hóa đã đảm nhiệm nhiều công việc phân tích mang tính chu kỳ của các công nhân tri thức. Rất nhiều công việc phân tích đó cũng đang được chuyển dần về châu Á, nơi những công nhân có thể làm với chất lượng tương đương nhưng với mức lương thấp hơn. Có những công việc mang tính tự do (trong một vài trường hợp là áp lực) mà máy móc và những kỹ thuật viên nước ngoài với mức lương thấp khó có thể thực hiện: nhận biết các mẫu hình, vượt qua các ranh giới để khám phá những kết nối sâu xa bên trong và tạo những bước tưởng tượng nhảy vọt. Trong khi đó, một thế giới ngập tràn thông tin, những lựa chọn cá nhân và các vật dụng ở mức cơ bản nhất đã làm cho khả năng này trở nên quan trọng trong cuộc sống của mỗi người. Cuộc sống hiện đại có vô số lựa chọn và nhiều tác nhân đến mức khả năng nhìn trước những viễn cảnh xa hơn – để xem điều gì thật sự quan trọng – có lợi thế rất lớn trong quá trình theo đuổi hạnh phúc của mỗi con người.

Một trong những cách tốt nhất để hiểu và phát triển năng lực hòa hợp là học vẽ – một kỹ năng, như bức tự họa trên đã chứng minh, vốn không phải thế mạnh của tôi.

Vào buổi sáng đầu tiên tại lớp học vẽ, trước khi mở tập vẽ nháp và vót nhọn bút chì, chúng tôi được tìm hiểu bản chất của công việc mình đang làm, điều này được chắt lọc trong một câu đơn giản sẽ được nhắc đi nhắc lại trong năm ngày học sắp tới. Brian Bomeisler nói: "Bản chất của hội họa nằm ở những mối quan hệ."

Bomeisler là người hướng dẫn nhóm tôi. Nhóm chúng tôi có bảy học viên, gồm những người từ các vùng địa lý xa cách nhau như một luật sư đến từ đảo Canavy và một dược sĩ từ New Zealand. Bomeisler sẽ dạy chúng tôi những kỹ thuật vẽ do Betty Edwards phát triển trong cuốn *Drawing on the Right Side of the Brain* (Thuật vẽ bằng bán cầu não phải). Bomeisler có một phong cách làm việc hiện đại. Ông là một họa sĩ xuất sắc ở New York. Công việc hiện tại của ông là tô điểm những bức tường của tầng sáu thuộc tòa nhà SoHo, nơi sẽ là lớp học của chúng tôi. Ông đã dạy những khóa học như thế này được 20 năm. Ông chính là con trai của Betty Edwards.

Giống như mẹ mình, người đã cùng ông phát triển khóa học kéo dài năm ngày này, Bomeisler tin rằng vẽ là để thể hiện những gì chúng ta nhìn thấy. Ông nói: "Gọi tên một sự việc chúng ta gặp phải trong cuộc sống là điều khó khăn." Và để chứng minh điều đó cũng như kiểm tra khả năng của chúng tôi, ông cho chúng tôi vẽ một bức tự họa trong một giờ. Chúng tôi dựng những chiếc gương nhỏ lên, mở tập vẽ nháp khổ lớn ra và bắt đầu vẽ. Tôi hoàn thành bản vẽ đầu tiên và ngay lập tức, Bomeisler nhận ra tôi đã phác hoạ một người nghiện những miếng Cheez Doodle 400 pound, lần đầu tiên đến thăm Weight Watchers. Tôi còn phải cố gắng rất nhiều.

Bomeisler nói rằng, khi ông liếc nhìn tác phẩm nghệ thuật của tôi, vấn đề là tôi đã không thật sự vẽ những điều mà mình nhìn thấy. Tôi đã vẽ "những biểu tượng được ghi nhớ từ thời thơ ấu". Để hiểu được ý của ông, bạn hãy giở lại trang 171 và nếu bạn cảm thấy có thể chịu đựng được bản vẽ của tôi, xin hãy nhìn lại nó một lần nữa. Miệng của tôi không thật sự giống như vậy. Chẳng ai có cái miệng như vậy cả. Tôi chỉ vẽ biểu tượng của miệng – xuất phát từ những hình ảnh xuất hiện trong thời thơ ấu của mình. Miệng được vẽ bằng bút chì này rất giống với bảng hiệu Magikist, dùng để chỉ đường từ I-94. Biển hiệu này tôi đã nhìn thấy khi còn nhỏ, lúc gia đình tôi lái xe đi thăm ông bà ở Chicago. Theo cảm giác, tôi chỉ viết từ "miệng" theo những chữ tượng hình hiện đại thay vì quan sát miệng của mình kỹ lưỡng và nhận ra nó có quan hệ như thế nào tới tổng thể khuôn mặt.

Ngay cuối buổi hôm đó, Bomeisler cho chúng tôi xem bản vẽ bằng bút chì của Picasso và yêu cầu chúng tôi sao chép y nguyên. Nhưng trước khi vẽ, ông bắt chúng tôi phải quay ngược bản phác thảo của Picasso lại – để "bạn không biết mình đang vẽ cái gì". Mục đích của việc này là đánh lừa bán cầu não trái và dọn đường cho não phải hành động. Khi não trái không biết não phải đang làm những gì thì đầu óc chúng ta sẽ trở nên minh mẫn hơn để có thể nhận ra những mối quan hệ và hợp nhất chúng thành một chỉnh thể. Trong nhiều phương pháp, đây là vấn đề cốt lõi của việc học vẽ – cũng như là chìa khóa để làm chủ khả năng hòa hợp. Ví như, một trong những lý do khiến bức tự họa của tôi nhìn rất lạ là do các mối liên hệ trong đó không cân xứng với nhau. Trong lớp, bảy chúng tôi được học – và quan trọng hơn, chúng tôi nhìn thấy – trên khuôn mặt của con người, khoảng cách từ đường giữa mắt đến đáy cằm bằng khoảng cách từ đường giữa mắt đến đỉnh đầu. Tôi đã vẽ đôi mắt của mình cao hơn so với thực tế, cao hẳn lên trên trán và chỉ bằng việc phá vỡ mối liên hệ đó, tôi đã bóp méo toàn bộ bức tranh.



Bomeisler là một người thầy đáng mến với phong cách nhẹ nhàng. Mỗi khi thực hành bài vẽ, Bomeisler đi lại trong lớp, khích lệ các học viên. Ông thì thầm: "Tôi ở đây để giữ cho não trái của các bạn yên lặng." Trong một buổi học, ông dạy chúng tôi về không gian chìm – khoảng không gian ở giữa và xung quanh một hình ảnh, nếu

không tinh ý chúng ta sẽ rất dễ bỏ qua. Ông cho chúng tôi xem logo của hãng FedEx, giống như hình dưới đây:



Bạn hãy nhìn vào khoảng trống giữa chữ "E" và chữ "x" trong chữ "Ex". Bạn thấy hình mũi tên chứ? Đó chính là không gian chìm. Khi vẽ chân dung của các bạn cùng lớp vẽ trong buổi tiếp theo, chúng tôi bắt đầu bằng cách bôi đen mảnh giấy lớn bằng bút chì và sau đó tẩy đi những phần *không phải* là đường nét của đối tượng để dần dần lộ ra khuôn mặt cần vẽ. Bomeisler nói: "Không gian chìm là một công cụ vẽ hữu hiệu. Đó là một trong những bí mật để học vẽ."

Trong bốn ngày sau đó, chúng tôi được học cách nhận biết một số mối quan hệ – giữa không gian và không gian chìm, giữa sáng và tối, giữa sự cân xứng và tỷ lệ – theo những cách mà nhiều người trong chúng tôi chưa bao giờ để ý. Chúng tôi vẽ những chiếc ghế đẩu dựng trên bàn, những nếp gấp trong lòng bàn tay và bóng tối bao trùm trong các góc xưởng vẽ. Trong suốt thời gian chúng tôi vẽ, Bomeisler nhắc đi nhắc lại câu tâm niệm của mình về "bản chất của hội họa nằm ở những mối quan hệ", khi kết nối chúng lại sẽ tạo ra một tổng thể. Và theo một chiều hướng nào đó, chính khóa học này cũng như vậy. Tất cả các bài học về những mối quan hệ kéo dài cho đến buổi chiều cuối cùng, khi chúng tôi phải hợp nhất những hiểu biết mới mẻ vừa thu nhận được trong một bức tranh toàn cảnh – lần thứ hai cố gắng vẽ một bức tự họa.

Nhận biệt những mối liên hệ

Giống như việc vẽ, bản chất của hòa hợp cũng nằm ở những mối quan hệ. Những người hy vọng thành công trong Thời đại Nhận thức phải hiểu được mối liên kết giữa sự hỗn độn và những trật tự, ngỡ như tách biệt với nhau. Họ phải biết cách liên kết những yếu tố nhìn bề ngoài rõ ràng không liên quan đến nhau để tạo ra cái mới. Đồng thời, họ cũng phải nắm vững sự tương đồng – khi xem xét một vấn đề qua một vấn đề khác. Hay nói cách khác, các cơ hội luôn

rộng mở với ba loại người sau: người dám vượt qua ranh giới, nhà phát minh và người biết dùng phép ẩn dụ.

Người dám vượt qua ranh giới

Tiền tố nào là phổ biến nhất và quan trọng nhất trong thời đại chúng ta? Đó chính là *đa (nhiều)*. Công việc đòi hỏi phải đa chức năng. Cộng đồng của chúng ta là cộng đồng đa văn hóa. Hoạt động giải trí cũng đa phương tiện. Trong khi việc hiểu biết chuyên sâu về một lĩnh vực riêng lẻ từng đảm bảo cho sự thành công của con người thì ngày nay, vinh quang lại thuộc về những người có năng lực đảm nhiệm những lĩnh vực hoàn toàn khác nhau một cách tự tin. Tôi gọi họ là "những người dám vượt qua ranh giới". Họ thành thạo rất nhiều lĩnh vực, có thể nói nhiều ngôn ngữ khác nhau và đặc biệt, tìm thấy niềm vui trong kinh nghiệm sống phong phú của mình. Họ sống nhiều cuộc sống vì như vậy thú vị hơn và ngày nay, nó có hiệu quả hơn.

Những người dám vượt qua ranh giới là những người như Andy Tuck, giáo sư triết học, nghệ sĩ dương cầm, người đã áp dụng các kỹ năng được trau dồi ở những lĩnh vực trên để điều hành công ty tư vấn của mình. Hay những người như Gloria White-Hammond, một mục sư kiêm bác sĩ nhi khoa tại Boston; Todd Machover, người sáng tác opera và chế tạo các nhạc cụ công nghệ cao; Jhane Barnes, người sử dụng những kiến thức toán học sâu sắc của mình để thiết kế những mẫu trang phục cầu kỳ. Mihalyi Csikszentmihalyi, nhà tâm lý học thuộc Đại học Chicago, là người đã viết cuốn sách kinh điển *Flow: The Psychology of Optimal Experiences* (Dòng chảy: Tâm lý của trải nghiệm tối ưu) cũng như cuốn *Creativity: Flow and the Psychology of Discovery and Invention* (Sự sáng tạo: Dòng chảy, tâm lý khám phá và phát minh). Ông đã nghiên cứu cuộc đời của những người sáng tạo và nhận ra rằng "sự sáng tạo nói chung đòi hỏi phải vượt qua những ranh giới giữa các lĩnh vực khác nhau". Những người sáng tạo nhất khám phá ra những mối liên hệ mà người khác không bao giờ chú ý. Khả năng này được đánh giá rất cao trong một thế giới mà công việc dựa trên một kiến thức chuyên môn có thể nhanh chóng trở thành công việc lặp lại theo chu kỳ, và do đó sẽ được tự động hóa hay thuê nhân công bên ngoài. Nhà thiết

kế Clement Mok cho rằng: “Mười năm tới sẽ rất cần những người có thể nghĩ và làm việc vượt qua những ranh giới để tiếp cận lĩnh vực mới, hoàn toàn khác biệt so với lĩnh vực chuyên sâu của họ. Họ không chỉ vượt qua những ranh giới đó mà còn nhận biết những cơ hội và liên kết chúng với nhau.”

Một ví dụ là những công việc liên quan đến máy tính đang được chuyển sang Ấn Độ sẽ tạo ra cơ hội cho những người có thể giải quyết được mối liên hệ giữa người viết mã ở phương Đông và khách hàng ở phương Tây. Những người có tư duy tổng thể này phải hiểu biết sâu sắc về hai nền văn hóa, thành thạo phần cứng là lĩnh vực máy tính cũng như phần mềm là lĩnh vực marketing bán hàng. Và họ có thể quan hệ với các nhóm người khác nhau, đôi khi đối lập nhau, với sự linh hoạt của một nhà ngoại giao. Những người đa tài như vậy thường có khả năng giải quyết những vấn đề mà ngay cả các chuyên gia cũng cảm thấy lúng túng. Nicholas Negroponte, Viện Công nghệ Massachusetts, cho biết: “Có rất nhiều vấn đề kỹ thuật bế tắc lại được khai thông nhờ những người không phải là kỹ sư. Đó là do sự nhìn xa trông rộng còn quan trọng hơn chỉ số thông minh. Khả năng tạo ra bước nhảy vọt trong suy nghĩ chính là điểm chung giữa những người có ý tưởng đột phá. Thường thường, khả năng này tồn tại ở những người có hiểu biết rộng, trí óc được rèn luyện nhiều và có kinh nghiệm trong nhiều lĩnh vực.”

Những người dám vượt qua ranh giới từ chối những lựa chọn có/không mà chủ động tìm kiếm nhiều lựa chọn cũng như giải pháp khác nhau. Cuộc sống của họ luôn đầy ắp những gạch nối giữa các nghề nghiệp cũng như trong cá tính của mình.

(Ví dụ: Omar Wasow, một người sinh ra ở Nairobi, doanh nhân-chính trị gia-nhà phân tích truyền hình người châu Phi-châu Mỹ-Do Thái). Họ giúp giải thích hiện tượng ngày càng đông các sinh viên đại học có chuyên môn về hai lĩnh vực và sự gia tăng nhanh chóng của các khoa đào tạo tự xưng là “liên ngành”.

Csikszentmihalyi cũng đã khám phá một khía cạnh liên quan đến tài năng của những người dám vượt qua ranh giới: những người có tố chất đó thường tránh việc rập khuôn vai trò giới tính

truyền thống. Qua nghiên cứu, ông thấy: “Khi bài kiểm tra có phân biệt giới tính được đưa ra cho những người trẻ tuổi, qua nhiều lần đều nhận được kết quả: những cô gái sáng tạo, tài năng sẽ nổi trội và cứng rắn hơn những cô gái khác và những chàng trai sáng tạo sẽ nhạy cảm hơn và không hiếu chiến bằng bạn bè cùng giới.” Theo Csikszentmihalyi, khả năng này mang lại những lợi thế hiếm có: “Thực tế, một người có đặc tính của cả nam và nữ về mặt tâm lý sẽ có những phản ứng tinh tế gấp đôi bình thường, có cơ hội tương tác với thế giới ở diện rộng và phong phú hơn rất nhiều.”

Hay nói cách khác, như Samuel Taylor Coleridge đã phát biểu cách đây 200 năm và ngày nay, những người dám vượt qua ranh giới nhắc nhở chúng ta: trí tuệ vĩ đại là một trí tuệ lưỡng tính, mang cả đặc tính của nam và nữ.

Nhà phát minh

Vào những năm 70 của thế kỷ trước, Công ty Thực phẩm Hershey đã thực hiện một loạt các chương trình quảng cáo ngốc nghếch trên truyền hình, nhưng vô tình chứa đựng một bài học quan trọng về tư duy thiên về não phải. Trong quảng cáo, có một người vừa mơ màng đi bộ, vừa nhấm nháp một thanh chocolate. Một người khác cũng đang lơ đễnh bước đi và thưởng thức món đậu phộng bơ. Hai người đâm sầm vào nhau.

Người thứ nhất phàn nàn: “Này, đậu phộng bơ của anh dính hết vào chocolate của tôi rồi.”

Người thứ hai đáp lại: “Chocolate của anh cũng dính vào đậu phộng bơ của tôi.”

Sau đó, mỗi người đều thử món ăn mới của mình. Và thật ngạc nhiên, họ nhận thấy mình vừa tạo ra một món tuyệt vời. Giọng người dẫn chương trình vang lên: “Những cốc đậu phộng bơ của Reese – sự kết hợp tuyệt vời của hai hương vị hảo hạng!”

Những người tư duy thiên về não phải hiểu logic của sự hòa trộn này. Họ có trực giác về cái mà tôi gọi là “Sự đột phá của học thuyết Cốc đậu phộng bơ Reese”: Đôi khi, những ý tưởng tuyệt vời

nhất lại đến từ sự kết hợp đơn giản giữa hai ý tưởng có sẵn mà không ai nghĩ có thể gắn được với nhau. John Fabel, một người trượt tuyết băng đồng, là một ví dụ điển hình. Ông yêu thể thao, nhưng những chiếc dây đeo ba-lô luôn làm vai ông thâm tím. Vào một ngày, trong chuyến đi New York, khi qua cầu Brooklyn, ông đã tìm thấy giải pháp cho vấn đề của mình. Trong khoảnh khắc, mà những nhà khoa học nhận thức như Gilles Fouconnier và Mark Turner gọi là "sự pha trộn khái niệm", Fabel đã kết hợp cấu trúc của hệ thống cầu treo với những bộ phận của một chiếc ba-lô truyền thống và chế tạo ra một loại túi mới, dễ dàng hơn khi mang vác. Ngày nay, loại túi này rất phổ biến và được gọi là Ecotrek.

Khả năng tạo nên những mối liên hệ sáng tạo, đầy ngẫu hứng này chính là một chức năng của bán cầu não phải. Những nhà thần kinh học về nhận thức tại các trường đại học của Drexel và Northwestern đã khám phá ra rằng những thời khắc lóe sáng ý tưởng khiến tiếng "Aha!" được bật ra đi kèm với sự hoạt động mạnh mẽ của các nơ-ron thần kinh tại bán cầu não phải. Tuy nhiên, khi chúng ta giải quyết các vấn đề theo một phương pháp thiên về não trái nhiều hơn, "trung tâm Eureka" trên vẫn im lặng. Khả năng kích hoạt năng lực này của bán cầu não phải đã trở nên cấp thiết hơn bao giờ hết khi chúng ta đang dần đi qua Thời đại Thông tin. Trong kinh doanh ngày nay, cuộc hành trình từ ý tưởng đột phá sang các ứng dụng trong đời sống hàng ngày nhanh chóng đến mức các cá nhân và tổ chức thành công không được nao núng. Họ phải tập trung cao độ vào việc sáng chế, đồng thời phải chuyển ra nước ngoài hay tự động hóa nhiều công đoạn. Điều này đòi hỏi khả năng sáng tạo và sự kiên trì, bền bỉ khi thử nghiệm những kết hợp mới lạ và mắc phải những sai lầm không thể tránh khỏi khi tiếp cận phương pháp lấy cảm hứng sáng tạo làm trung tâm. Thật may mắn, trong tất cả chúng ta đều ẩn chứa khả năng sáng tạo này. Hãy lắng nghe người đã phát minh ra một chiếc radio hoạt động bằng dây cót mà không cần pin hay điện, Trevor Baylis, một diễn viên đóng thế, vận động viên thể dục, nhà phát minh người Anh, phát biểu: "Sáng chế không phải là một cái gì huyền bí và không thể tiếp cận, bất cứ ai cũng có thể thử." Hầu hết các sáng chế và đột phá đều xuất phát từ việc tái tập hợp các ý tưởng đã có theo những cách mới mẻ. Mong

muốn được thử phát triển năng lực hòa hợp này sẽ mạnh hơn trong Thời đại Nhận thức.

Người biết dùng phép ẩn dụ

Giả sử bạn đang làm việc tại văn phòng và sếp của bạn nói: "Đưa tai của anh cho tôi." Như chúng ta đã biết, trong Chương 1, vì nghĩa đen của sáu từ trên được hiểu là một việc rất khủng khiếp, bán cầu não trái sẽ có một chút gì đó sợ hãi và đưa ánh nhìn nài nỉ sang thể chai – cấu trúc nối giữa hai bán cầu não – để tìm sự giúp đỡ. Sau đó, bán cầu não phải sẽ giúp "anh bạn hàng xóm" của mình bình tĩnh lại, đưa những lời nói đó vào văn cảnh và giải thích: "Đưa tai của anh cho tôi" chỉ là một cách nói ẩn dụ. Ông chủ của bạn không thật sự muốn bạn phải cắt tai như Van Gogh . Sếp của bạn chỉ muốn bạn hãy lắng nghe những gì ông nói.

Phép ẩn dụ – việc hiểu một điều qua một số điều khác – là một yếu tố quan trọng khác của hòa hợp. Nhưng giống như rất nhiều khía cạnh của lối tư duy thiên về não phải, nó cũng đấu tranh với những đánh giá không đúng về bản chất của mình. Nhà ngôn ngữ học xuất chúng George Lakoff viết: "Truyền thống phương Tây… đã loại bỏ phép ẩn dụ khỏi phạm trù lý trí." Phép ẩn dụ thường được xem như vật trang trí – chất liệu của các nhà thơ và những người ưa kiểu cách, ngôn từ hoa mỹ – để tô điểm cho những điều bình thường hay không được dễ chịu. Trên thực tế, phép ẩn dụ là trung tâm của lý trí, bởi theo Lakoff viết: "Quá trình suy nghĩ của con người phần lớn là sự ẩn dụ."

Trong một thế giới phức tạp, việc nắm vững phép ẩn dụ – khả năng tư duy toàn diện mà một số nhà khoa học nhận thức gọi là "sự hợp lý trong tưởng tượng" – đã trở nên có giá trị hơn bao giờ hết. Mỗi sáng, khi tỉnh dậy sau một giấc ngủ dài, chúng ta biết mình sẽ dành phần lớn thời gian trong ngày để "chèo chống" qua dòng lũ dữ liệu và thông tin. Các loại phần mềm nhất định có thể phân loại những thông tin đó và chuyển những ý tưởng thoáng qua trở thành các hình mẫu. Nhưng chỉ có trí tuệ con người mới có thể suy nghĩ theo lối ẩn dụ và nhìn rõ các mối liên hệ mà máy móc có thể không bao giờ phát hiện ra.

Tương tự, trong thời kỳ của sự dư thừa hiện nay, khi các phần thưởng lớn nhất dành cho những người có khả năng tạo ra những điều mới lạ và hấp dẫn thì việc tạo phép ẩn dụ là vô cùng cần thiết. Georges de Mestral là một ví dụ. Ông đã chú ý tới việc những bông hoa lông có thể bám dính vào lông chú chó của mình như thế nào. Bằng việc suy luận theo phép ẩn dụ, ông đã đi đến ý tưởng làm chiếc khóa dán Velcro. Một chiếc máy vi tính không thể làm được điều này. Nhà biên đạo múa Twyla Tharp viết: "Mọi thứ bạn tạo ra đều tượng trưng cho một điều gì đó, trong trường hợp này, mọi thứ mà bạn tạo ra đều được phép ẩn dụ làm phong phú thêm." Bà khuyến khích mọi người nâng cao chỉ số ẩn dụ (MQ) của mình vì "trong quá trình sáng tạo, MQ cũng có giá trị như IQ".

Tư duy mang tính ẩn dụ cũng rất quan trọng vì nó giúp chúng ta hiểu những người xung quanh. Đó là một nguyên nhân khiến các nhà marketing bổ sung vào nghiên cứu định lượng những phương pháp định tính hướng đến tư duy ẩn dụ của khách hàng. Ví dụ, một phương pháp được Giáo sư Gerald Zaltman thuộc trường Kinh doanh Harvard phát triển, có bổ sung những cuộc thăm dò dư luận và tập trung vào các nhóm khách hàng bằng cách hỏi về các chủ đề, từ đó phác ra bức tranh mô tả cảm giác của họ đối với một mặt hàng hay dịch vụ cụ thể, rồi biến chúng thành những bức tranh cắt dán nghệ thuật. Qua phương pháp này, Zaltman gợi ra những ẩn dụ mà các khách hàng dùng để đánh giá sản phẩm – cà phê như một "động cơ", hệ thống an ninh như một "chú chó giữ nhà thân thiện"…

Nhưng những lợi ích còn vượt ra ngoài lĩnh vực thương mại. Ngày nay, nhờ những tiến bộ đáng ngạc nhiên trong lĩnh vực viễn thông, khả năng du lịch được rộng mở và tuổi thọ con người ngày càng tăng, chúng ta được tiếp xúc với nhiều người hơn và với những phong cách đa dạng hơn bao giờ hết. Sự liên tưởng mang tính ẩn dụ là vô cùng cần thiết trong việc nâng cao mối quan hệ đồng cảm và truyền đạt những trải nghiệm mà người khác không thể sẻ chia. Cuối cùng – và có lẽ là quan trọng nhất – là vai trò của ẩn dụ trong việc làm thỏa mãn khao khát tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống. Thực chất, những thoải mái về mặt vật chất do sự dư thừa mang lại có ảnh hưởng ít hơn rất nhiều so với phép ẩn dụ mà bạn sử dụng.

Ví dụ, cách bạn nghĩ cuộc đời mình như “một hành trình thú vị” hay “một guồng quay nghiệt ngã”. Lakoff nói: “Phần quan trọng trong quá trình thấu hiểu bản thân là tìm những phép ẩn dụ cá nhân thích hợp để tạo ra ý nghĩa cuộc sống.” Càng hiểu về ẩn dụ, chúng ta sẽ càng hiểu bản thân.

Nhìn xa trông rộng

Với bất kỳ bản giao hưởng nào, nhà soạn nhạc và người chỉ huy dàn nhạc đều mang rất nhiều trọng trách. Họ phải chắc chắn rằng những chiếc kèn đồng chơi đồng bộ với các bộ hơi bằng gỗ, những nhạc cụ thuộc bộ gõ không lấn át tiếng đàn antô. Nhưng hoàn thiện những mối liên hệ này, cho dù nó quan trọng thế nào, không phải là mục đích cuối cùng trong nỗ lực của họ. Những gì mà nhà soạn nhạc và người chỉ huy thật sự khao khát chính là khả năng dẫn dắt những liên hệ này thành một thể thống nhất, tuyệt vời hơn sự tuyệt vời của từng bộ phận gộp lại. Như vậy, đây chính là khả năng nhận thức cao của *hòa hợp.* Những người dám vượt qua ranh giới, nhà phát minh và người biết dùng phép ẩn dụ đều hiểu tầm quan trọng của các mối liên hệ. Nhưng Thời đại Nhận thức lại đòi hỏi khả năng nắm bắt được *mối liên hệ giữa những mối liên hệ.* Siêu khả năng (meta-ability) này có rất nhiều tên gọi như tư duy hệ thống, tư tưởng phức hợp, tư duy tổng thể. Tôi thích coi nó đơn giản là “nhìn xa trông rộng”.

Nhìn xa trông rộng nhanh chóng trở thành vũ khí hữu hiệu trong kinh doanh. Trong khi công nhân tri thức trong quá khứ thực hiện những nhiệm vụ nhỏ lẻ nhất định và dành cả ngày “chăm sóc luống cây của riêng mình trong một mảnh vườn lớn” thì những công việc kiểu đó ngày nay phải được chuyển ra nước ngoài hay được biến đổi thành các chỉ dẫn trong những phần mềm hữu hiệu. Kết quả là, giá trị nằm ở những gì mà sự nhanh nhạy của máy tính cũng như những chuyên gia nước ngoài với mức lương thấp không làm được: hợp nhất và tưởng tượng ra cách ghép nối các mảnh rời rạc lại với nhau. Điều này ngày càng trở nên hiển nhiên đối với các doanh nghiệp và doanh nhân thành công.

Ví dụ, gần đây, một nghiên cứu đáng chú ý cho thấy những triệu phú tự mình gây dựng nên sự nghiệp có nguy cơ mắc chứng khó phát âm cao hơn bốn lần so với người bình thường. Tại sao lại như vậy? Người mắc chứng khó phát âm gặp vấn đề với lối suy nghĩ thiên về não trái và kiểu tư duy tuyến tính hay theo thứ tự abc. Nhưng cũng như người mù sẽ có thính giác nhạy bén hơn, những khó khăn mà người mắc chứng khó đọc gặp phải trong lĩnh vực này lại hướng họ đến những khả năng đặc biệt trong lĩnh vực khác. Như Sally Shaywitz, nhà thần kinh học và chuyên gia về chứng khó đọc tại Yale, viết: "Những người đó có suy nghĩ rất khác. Họ có trực giác tốt và rất giỏi trong việc giải quyết vấn đề, nhìn xa trông rộng và đơn giản hóa mọi việc… Tuy họ gặp khó khăn trong vấn đề học thuộc lòng nhưng lại có nhãn quan sâu sắc và biết khơi dậy cảm hứng." Charles Schwab, người tạo ra nghề môi giới hối phiếu và Richard Branson, người vực dậy ngành công nghiệp âm nhạc và hàng không, đều coi chứng khó phát âm của mình là một bí quyết thành công. Nhờ nó, họ có thể nhìn xa hơn trong mọi việc. Dù khó khăn trong việc phân tích những vấn đề cụ thể nhưng họ lại tinh thông trong việc nhận biết các hình mẫu chung. Michael Gerber, chuyên gia nghiên cứu các doanh nghiệp, đi đến một kết luận tương tự: "Tất cả các doanh nghiệp thành công đều là những nhà tư duy hệ thống. Tất cả những ai muốn trở thành doanh nhân vĩ đại đều cần phải học cách trở thành người như vậy… để phát triển khả năng bẩm sinh trong nhìn nhận sự việc tổng thể."

Cả những nghiên cứu lý thuyết và quan sát trực tiếp đều chỉ ra rằng khả năng nhận biết một hình mẫu chung – hiểu rõ mối liên hệ giữa các mối liên hệ – cũng không kém phần quan trọng đối với những người không có ý định xây dựng một tập đoàn kinh tế lớn của chính mình. Trong một nghiên cứu về công tác quản trị của 15 công ty lớn, Daniel Goleman viết: "Chỉ có một khả năng nhận thức giúp phân biệt người làm việc xuất chúng với người bình thường: nhận biết hình mẫu chung. Tư duy tổng thể giúp các nhà lãnh đạo chọn ra những xu hướng có ý nghĩa từ vô vàn thông tin hỗn độn xung quanh và đưa ra những chiến lược xa hơn trong tương lai." Ông nhận thấy những người làm việc xuất chúng "ít khi dựa vào lối suy luận điều kiện" mà chủ yếu dựa vào trực giác và bối cảnh - đặc tính của hòa

hợp. Sự thay đổi vị thế đã thúc đẩy một số công nhân tri thức suy nghĩ thiên về não trái phải xem xét lại họ là ai và họ đang làm gì. Một ví dụ: Stefani Quane ở Seattle, người tự coi mình là một “người ủy quyền thiêng liêng”, tận tâm phục vụ nguyện vọng, niềm tin và những vấn đề về gia đình của khách hàng bằng cách xem xét nó trong một hoàn cảnh cụ thể chứ không cô lập và kiểm tra xem những vấn đề pháp lý có liên quan thế nào đến toàn bộ cuộc đời họ.

Ngày càng nhiều nhà tuyển dụng muốn tìm kiếm những người có khả năng này. Sidney Harman là một trong số đó. Giám đốc điều hành của một công ty sản xuất thiết bị âm thanh nổi cho rằng không cần thiết phải tuyển dụng những thạc sĩ quản trị kinh doanh. Thay vào đó:

Tôi nói: “Hãy tìm cho tôi những nhà thơ làm người quản lý.” Nhà thơ chính là những nhà tư duy hệ thống của chúng ta.

Họ suy ngẫm về thế giới mà chúng ta đang sống, cảm thấy biết ơn cuộc sống và bộc lộ tình cảm của mình theo cách giúp người đọc hiểu hơn về guồng quay của thế giới. Nhà thơ, những nhà tư duy hệ thống mà chúng ta không ngờ đến ấy, thật sự là những nhà tư tưởng của thời đại số. Do vậy, tôi tin rằng họ sẽ trở thành những nhà lãnh đạo mới trong tương lai.

Tất nhiên, khả năng nhìn xa trông rộng không chỉ hữu ích trong lĩnh vực kinh doanh và lao động. Khía cạnh này của hòa hợp cũng trở nên thiết yếu đối với sức khỏe và hạnh phúc của chúng ta. Ví như nhu cầu hợp nhất của y học, gồm một bên là

y học truyền thống với các phương pháp điều trị có chọn lọc và bổ sung, và một bên là người anh em y học toàn diện với mục tiêu thiên về điều trị tổng thể con người hơn là điều trị một căn bệnh nhất định. Động thái này – dựa vào cơ sở khoa học vững chắc nhưng không hoàn toàn phụ thuộc vào lối tiếp cận thiên về não trái – đã đạt được sự công nhận bước đầu. Một khoa khám chữa bệnh như vậy đã được thành lập trong Viện Y học Quốc gia Hoa Kỳ. Do đó, người ta bắt đầu chuyển từ hình thức điều trị theo y học truyền thống với phương pháp đơn giản, lý thuyết sang một hình thức khác. Theo

Hiệp hội Y khoa Hoa Kỳ, đó là hình thức hợp nhất "tất cả các khía cạnh tạo nên hạnh phúc, như: sức khỏe thể chất, môi trường, tinh thần, cảm xúc, tôn giáo và xã hội, từ đó góp phần hàn gắn những vết thương của mỗi người và của toàn nhân loại".

Khả năng nhìn xa trông rộng có thể là liều thuốc chữa trị những tổn thương tâm lý do sự thịnh vượng và sung túc đáng ghi nhận của thời đại chúng ta gây ra. Rất nhiều người dư thừa thời gian, ngập chìm trong cơn bão thông tin và lúng túng trước quá nhiều lựa chọn. Đơn thuốc tốt nhất cho những căn bệnh thời hiện đại này có thể là tiếp cận cuộc sống của mỗi người theo cách tổng thể, đặt trong bối cảnh chung – để phân biệt điều gì thật sự là vấn đề tâm lý, điều gì chỉ đơn thuần là sự khó chịu nhất thời. Như tôi sẽ nói ở chương cuối, năng lực thấu cảm theo cách hoàn thiện toàn bộ khả năng của con người là vô cùng cần thiết cho việc kiếm tìm ý nghĩa cuộc sống.

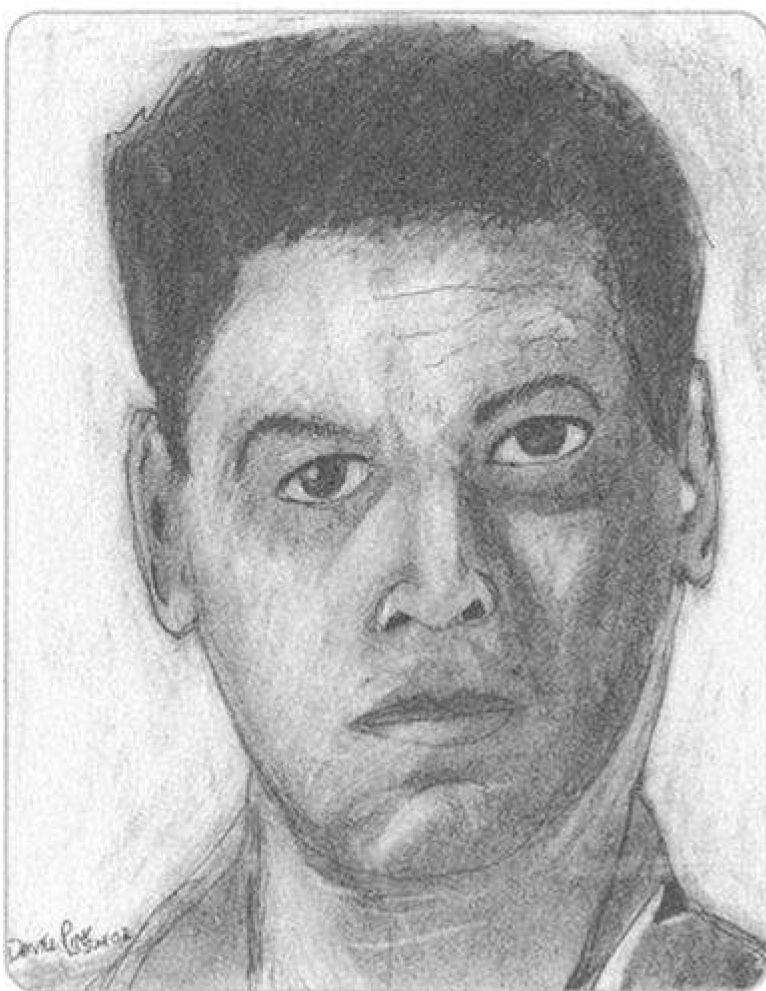
Ngày cuối cùng của chúng tôi tại lớp học vẽ là ngày cao trào của khoá học. Sau bữa trưa, mỗi người treo lên tường một tấm gương nhỏ, đặt ghế ngồi cách đó khoảng 20 cm và lại một lần nữa tiến hành tự họa. Bomeisler cảnh báo chúng tôi về những vấn đề tiềm ẩn khi soi gương. Ông nói: "Chúng ta đã sử dụng tấm gương để chỉnh trang lại bản thân trước khi đối diện với thế giới. Hãy gạt bỏ ra khỏi đầu bất cứ ý nghĩ nào liên quan đến việc đó và tập trung vào những hình dạng, ánh sáng và mối liên hệ. Bạn muốn nhìn thấy khuôn mặt của mình như thế nào trong ngày hôm nay, tại địa điểm này?"

Trong bữa trưa, tôi đã đổi cặp kính của mình bằng kính áp tròng, do đó tôi sẽ không phải vẽ phần bóng tối do cặp kính tạo ra. Phần bức tự họa đầu tiên, tôi sẽ cố gắng nắm bắt bất kỳ đường nét nào mà mình có thể nhận thấy. Tôi bắt đầu vẽ đôi mắt. Khi nhìn vào đôi mắt, tôi có thể thấy hình dạng của chúng thế nào, nơi nào kết thúc phần có màu và nơi nào bắt đầu phần màu trắng của nhãn cầu. Tôi nhận thấy khoảng cách giữa hai mắt bằng độ rộng của mỗi mắt. Tuy nhiên, cái mũi khiến tôi gặp khó khăn do tôi luôn nghĩ về nó thay vì chỉ nhìn nó trên khuôn mặt. Tôi bỏ qua phần đó trong phần lớn thời gian. Bức tự họa của tôi có một khoảng trống lớn ở chính giữa, một chiếc mũi dài giống mũi của thần Vệ Nữ Milo. Khi vẽ đến miệng,

tôi phải vẽ đi vẽ lại đến chín lần vì những hình vẽ đầu rất giống với tấm biển Magikist. Nhưng hình dáng của đầu lại trở nên dễ dàng vì tôi chỉ cần tẩy đi những khoảng trống không cần thiết xung quanh đó.

Tôi hết sức ngạc nhiên, những gì hiện ra trên giấy vẽ nhìn có vẻ hơi giống tôi của ngày hôm đó, tại thời điểm đó. Bomeisler kiểm tra thành quả, nắm lấy vai tôi và thầm thì: “Rất tuyệt!” Tôi tin đó là điều ông muốn nói. Và khi dừng bút ở nét vẽ cuối cùng, tôi lờ mờ thấy được cảm giác sợ hãi của một người mẹ sau khi nhấc chiếc xe Buick ra khỏi đứa con và tự hỏi mình lấy sức mạnh ở đâu.

Sau khi hoàn thành bản vẽ, nhìn nhận những mối liên hệ và thống nhất chúng trong một bức tranh tổng thể thì đây chính là tôi.



DANH MỤC

Thiết kế

Kể chuyện

Hòa hợp

Đồng cảm

Giải trí

Tìm kiếm ý nghĩa

Hãy lắng nghe những bản giao hưởng tuyệt vời

Lắng nghe những bản giao hưởng là một cách tuyệt vời giúp bạn phát triển khả năng hòa hợp. Sau đây là năm tác phẩm kinh điển mà các nhà chuyên môn khuyên chúng ta nên nghe. (Tất nhiên, mỗi bản thu cụ thể – với người chỉ huy và dàn nhạc khác nhau – sẽ có những phong cách, sự thể hiện và âm hưởng khác nhau).

Bản giao hưởng Số 9 của Beethoven – Một trong những bản giao hưởng nổi tiếng nhất mọi thời đại, bản “Ngợi ca niềm vui” của Beethoven luôn là một bản nhạc tuyệt vời. Tôi đã nhận thấy rằng cứ mỗi lần nghe, một điều gì đó mới mẻ lại xuất hiện, một phần do hoàn cảnh mỗi lần nghe thường thay đổi và tạo ý nghĩa cho bản nhạc.

Bản giao hưởng Số 35 của Mozart, ”Bản giao hưởng Haffner” – Hãy chú ý tới cách Mozart đưa các nhạc cụ hơi bằng gỗ vào đoạn kết để tạo nên một tổng thể tuyệt vời, vượt lên trên sự xuất sắc của mỗi nhạc cụ gộp lại.

Bản giao hưởng Số 4, cung Son trưởng của Mahler – Tôi cho rằng cảm hứng chính là mục tiêu theo đuổi của Mahler vì bản giao hưởng này luôn đem lại cho tôi điều đó.

Khúc mở đầu 1812 của Tchaikovsky – Có thể bạn đã nghe bản nhạc này rất nhiều lần, nhưng lần tới, bạn hãy chọn bản thu có

sử dụng tiếng chuông nhà thờ và tiếng đại bác. Hãy lắng nghe để biết được các nhạc cụ đã kết hợp với nhau tuyệt vời như thế nào.

Bản giao hưởng Số 94, cung Son trưởng của Haydn, bản “Điều bất ngờ” – Để nắm được khả năng hòa hợp, bạn phải nghe bản nhạc này. Khi lắng nghe, hãy tự hỏi xem Haydn đã sử dụng “điều bất ngờ” như thế nào khiến âm nhạc có thể trở nên sâu sắc đến vậy.

Tìm hiểu các quầy báo

Một trong những bài tập ưa thích của tôi về sự kết hợp khái niệm chính là “dạo qua các quầy báo”. Nếu đang lúng túng khi giải quyết một vấn đề nào đó hay chỉ đơn giản muốn làm mới suy nghĩ của chính mình, hãy tới quầy sách báo lớn nhất. Hãy dành 20 phút đọc lướt qua và chọn ra mười ấn phẩm mà bạn chưa đọc và có lẽ cũng chưa bao giờ mua. Có một bí quyết, đó là lấy những cuốn tạp chí mà trước đấy bạn chưa bao giờ chú ý. Sau khi đã chọn xong, hãy dành một chút thời gian để xem qua chúng. Bạn không phải đọc mỗi trang ở từng cuốn tạp chí, quan trọng là cảm nhận xem mỗi cuốn nói đến điều gì và điều gì còn đọng lại trong tâm trí bạn. Sau đó, tìm những mối liên hệ với công việc hay cuộc sống của mình. Ví dụ, khi làm bài tập này, tôi tìm ra một cách tốt hơn để tự thiết kế tấm danh thiếp giao dịch của mình nhờ tìm thấy một số điều trong cuốn *Cake Decorating*(Trang trí bánh) và có ý tưởng mới cho thư thông báo nhờ một bài báo của tạp chí *Hair for You* (Tóc đẹp cho bạn). Lời cảnh báo dành cho bạn: Vợ (hay chồng) của bạn sẽ cảm thấy không thoải mái khi bạn mang về nhà những tờ báo như *Trailer Life* (Cuộc sống lưu động), *Teen Cosmo* (Thế giới teen) hay *Divorce Magazine* (Tạp chí ly hôn).

Vẽ

Học vẽ là một cách tuyệt vời để phát triển khả năng hòa hợp. Như tôi đã tự khám phá, vẽ là để thấy được những mối liên hệ và hợp nhất chúng thành một thể thống nhất. Tôi đặc biệt thích thú với lối tiếp cận của Betty Edwards bởi đối với tôi, nó thật sự giá trị. Mỗi năm khoảng 12 lần, Brian Bomeisler (và rất nhiều học trò khác của

Edwards) mở những khóa học như thế. Nếu bạn có thời gian, một khóa học năm ngày ở xưởng vẽ sẽ là một đầu tư đáng giá. Nếu bạn không thể tham gia, hãy tìm mua cuốn băng video của Edwards và Bomeisler mang tên Drawing on the Right Side of the Brain (Vẽ bằng bán cầu não phải). Bạn cũng có thể tìm mua cuốn sách kinh điển này của Edwards ở rất nhiều nhà sách. (Xem thêm thông tin tại www.drawright.com). Đối với những người tò mò nhiều hơn kiên nhẫn, hãy giải trí bằng một bức tự họa năm nét – tức là chỉ với năm nét vẽ, bạn sẽ vẽ nên bức tự họa của mình. Đó thật sự là một bài tập tổng hợp tuyệt vời và rất thú vị. Đây là bức vẽ của tôi.



Giữ cuốn "Nhật ký ẩn dụ" bên mình

Hãy hoàn thiện chỉ số ẩn dụ (MQ) bằng cách ghi lại những ẩn dụ hấp dẫn và bất ngờ mà bạn đã gặp. Hãy thử làm điều này trong một tuần và bạn sẽ hiểu tác dụng của nó. Hãy luôn mang bên mình một cuốn sổ nhỏ và ghi chép khi thấy một nhà báo viết: những cuộc thăm dò dư luận đã "mọc rễ" trong tư tưởng những nhà lãnh đạo của chúng ta, hay khi bạn bè của bạn nói: "Tớ không mọc rễ ở đây đâu." Bạn sẽ cảm thấy kinh ngạc. Trong lần gần đây nhất, tôi tình cờ gặp một loạt những ẩn dụ đến nỗi cuộc sống dường như trở nên phong phú và sống động hơn. Nó cũng truyền cảm hứng để bạn tự tạo ra những ẩn dụ của mình trong cách viết, cách nghĩ hay những mặt khác trong cuộc sống.

Đi theo các đường link

Bạn hãy truy cập Internet, chọn cho mình một từ hay một chủ đề mà bạn cảm thấy thú vị rồi gõ vào một công cụ tìm kiếm và sau đó, đi theo một trong số các đường link tìm được. Từ trang web đầu tiên bạn vào, thử chọn một đường link của nó để vào xem. Hãy lặp lại quá trình này bảy hoặc tám lần, luôn nháy chuột vào một đường link mới của trang mà bạn đang nhìn thấy. Khi kết thúc quá trình đó, hãy nghĩ xem bạn đã học được điều gì về chủ đề gốc và những chủ đề khác mà bạn bắt gặp. Bạn đã tìm được những gì nhờ sự chệch hướng ngẫu nhiên mà có thể bạn chưa từng nghĩ đến? Những hình mẫu hay chủ đề (nếu có) đã được nêu ra? Những mối liên hệ khác thường giữa những điều tưởng như không liên quan mà bạn tình cờ khám phá? Đi theo những đường link là một cách học tạo ra những bất ngờ thú vị bằng khả năng ngẫu nhiên. Một sự thay đổi khác: Hãy truy cập ngẫu nhiên một website như U Roulette *(www.uroulette.com)* hay Random Web Search *(www.randomwebsearch.com).* Bắt đầu với một trang web bạn chưa bao giờ vào có thể đưa bạn tới những trang bạn không ngờ đến và giúp tăng cường khả năng đánh giá trước những mối liên hệ hài hòa giữa các ý tưởng của bạn.

Tìm kiếm giải pháp bằng cách nghiên cứu các vấn đề

Vấn đề luôn cần giải pháp. Đó là điều cơ bản. Nhưng đôi khi, những giải pháp thông minh không chỉ hữu ích đối với một vấn đề. Trong cuốn sách sinh động và hấp dẫn, *Why not?: How to Use Everyday Ingenuity to Solve Problems Big and Small* (Tại sao không?: Cách sử dụng óc sáng tạo hàng ngày để giải quyết các vấn đề lớn nhỏ), Giáo sư Barry Nalebuff và Ian Ayres tại Yale gợi ý chúng ta kiểm tra sự tồn tại của các giải pháp và đưa ra hai câu hỏi:

1. Nó sẽ có tác dụng ở đâu nữa? Đôi khi chúng ta có thể đưa những khó khăn của lĩnh vực này sang lĩnh vực khác. Ví dụ, tác giả cuốn sách nêu câu hỏi, nếu ngành công nghiệp điện ảnh có thể tạo ra một thể loại phim cho trẻ em cần có sự hướng dẫn của bố mẹ để chiếu trên máy bay thì tại sao không tạo ra một loại DVD tương tự, ít gây rắc rối hơn cho các gia đình quan tâm đến việc xem phim của con em mình? Nếu những người đóng thuế của nước Mỹ có thể khấu trừ việc đóng góp IRA thông qua đóng thuế và kéo dài đến ngày 15 tháng 4 hàng năm thì tại sao không cho phép các tổ chức từ thiện được khấu trừ tương tự và “cho phép người dân có nhiều lựa chọn được cung cấp thông tin về sự hào phóng đó”.

2. Liệu nó có tác dụng mạnh mẽ không? Thay đổi lựa chọn mặc định là một bước đơn giản nhưng có thể đem lại kết quả tuyệt vời. Hãy xem xét việc hiến tặng nội tạng. Nalebuff và Ayres đã viết rằng ở Mỹ, những người hiến tặng phải xác nhận chắc chắn họ tự nguyện và mong muốn được làm điều đó. Mặc dù những cuộc điều tra dư luận tại Mỹ cho thấy, hầu hết người dân đều rất sẵn lòng hiến tặng nội tạng nhưng tính cứng nhắc và hình thức vẫn gây trở ngại. Thực tế tại một số nước, khi một người nộp đơn thi lấy giấy phép lái xe đồng nghĩa với việc người đó được tự động đăng ký hiến nội tạng, trừ khi họ tuyên bố mình không muốn làm như vậy. Nếu ở Mỹ, người dân cũng được phép lựa chọn rút khỏi danh sách thay vì lựa chọn đăng ký khi muốn hiến thì chính quyền chỉ việc bỏ tên người đó khỏi danh sách dài những người chờ được cấy ghép và cứu sống được hàng nghìn người.

Câu hỏi “Tại sao?” có thể giúp chúng ta hiểu vấn đề. Câu hỏi “Tại sao không?” lại đưa chúng ta đến những đột phá. *(Tìm hiểu thêm tại www.whynot.net).*

Tạo một tấm bảng khơi nguồn cảm hứng

Khi bạn đang làm việc cho một dự án, hãy dọn sạch mọi thứ trên bảng thông báo cứng nhắc và biến nó thành tấm bảng có thể tạo cảm hứng cho mình. Mỗi khi gặp một điều khiến bạn cảm thấy hấp dẫn – như một bức ảnh, một mảnh vải, một trang tạp chí – hãy đính nó lên trên bảng. Chẳng bao lâu sau, bạn sẽ bắt đầu thấy được những mối liên hệ giữa các hình ảnh, chúng sẽ giúp bạn mở rộng và phát triển công việc của mình. Từ lâu, các nhà thiết kế thời trang đã sử dụng những tấm bảng như vậy, tạo nên các mảnh cắt dán tự do nhằm mở mang tư duy và chỉ dẫn khái niệm. Bạn cũng có thể làm tương tự.

Những cuốn sách bạn nên đọc

Dưới đây là sáu cuốn sách giúp bạn rèn luyện khả năng hòa hợp của mình:

Beethoven's Anvil: Music in Mind and Culture **(Phương pháp rèn luyện của Beethoven: Âm nhạc trong tư duy và văn hóa)** của William Benzon – Một khám phá tuyệt vời về cách thức tư duy cảm nhận âm nhạc, cụ thể là cách âm nhạc khiến não bộ trở nên thống nhất và hòa hợp.

Power of Ten **(Sức mạnh của số 10)** của cặp vợ chồng nổi tiếng Charles và Ray Eames – Cuốn sách bao gồm 76 trang, mỗi trang là một hình ảnh, mỗi hình ảnh sau lại được nhìn gần hơn gấp 10 lần so với hình ảnh trước. Mở đầu cuốn sách là hình ảnh của Trái đất được nhìn từ khoảng cách 10 triệu năm ánh sáng. Sau đó, hãy lật qua những trang tiếp theo và chú ý tới người đàn ông đi dã ngoại ở hồ Chicago, tiếp đến là làn da của ông ta, một trong các tế bào da, ADN của tế bào, cứ thế cho tới một proton đơn lẻ.

Dialogue: The Art of Thingking Together **(Hội thoại: Nghệ thuật của tư duy đồng thời)** của William Isaacs – Việc cộng tác cùng đồng nghiệp để vượt qua các ranh giới, xác định các hình mẫu và kết nối các ý tưởng có thể cần đến những phương pháp mới để giúp chúng ta nói chuyện với nhau. Cuốn sách này khám phá các nguyên

lý và thực tiễn giúp mỗi cá nhân đi từ việc đơn thuần thông báo ý nghĩ của riêng mình đến việc cùng nhau tư duy thật sự và tạo nên một nhận thức tổng hợp.

Metaphors We Live By **(Những ẩn dụ thường gặp)** của George Lakoff và Mark Johnson – Cuốn sách ngắn gọn, dễ hiểu này là tài liệu tốt nhất về phép ẩn dụ, trong đó coi ẩn dụ như một quá trình tư duy.

No Waste **(Không lãng phí),** một dự án do Laboratorio De Creacion Maldeojo thực hiện – Một chiếc ăng-ten tivi được làm từ những khay kim loại bỏ đi của quán ăn tự phục vụ. Những chiếc xe đồ chơi được tạo hình từ vỏ nhựa hộp dầu gội đầu, lọ mực và tuýp hồ dán. Đây chỉ là hai trong những hình ảnh trong bộ sưu tập những hình ảnh đáng chú ý về các đồ vật được tái sử dụng một cách tài tình trên các đường phố của Cuba. Một cuộc trình diễn đầy ấn tượng của lối tư duy tổ hợp.

How to See: Guide to Reading Our Man-made Environment (Làm thế nào để nhìn nhận: Hướng dẫn cách tìm hiểu môi trường nhân tạo) của George Nelson – Ra mắt lần đầu tiên vào giữa thế kỷ XVII và được tái bản năm 2003, cuốn sách là một hướng dẫn thú vị về cách nhìn nhận thế giới xung quanh chúng ta, tạo kết nối giữa những điều chúng ta nhìn thấy và hình thành những sáng tạo của loài người trong một bối cảnh rộng lớn hơn.

Hãy thật sự động não

Hẳn bạn từng tham gia một buổi họp như thế này. Ông chủ yêu cầu mọi người “động não”. Và sau 15 phút không hiệu quả, chỉ có một vài ý tưởng sáng tạo và rất nhiều nhân viên khác cảm thấy uể oải. Tại sao lại xảy ra điều này? Vì bạn đã không thực hiện đúng phương pháp. Những buổi họp đòi hỏi vận dụng trí não hiệu quả không thể diễn ra ngẫu nhiên và bừa bãi, chúng phải theo một cấu trúc cụ thể được chứng minh là giúp gợi lên những ý tưởng tốt.

Để động não hợp lý, phải thực hiện theo những quy tắc sau (đã được nêu trong cuốn sách tuyệt vời The Ten Faces of Inovation (Mười vấn đề về sự đổi mới) của Tom Kelly):

1. Tạo số lượng. Những ý tưởng tốt hình thành từ vô vàn ý tưởng. Hãy đặt một mục tiêu số lượng, chẳng hạn 100 ý tưởng.

2. Khuyến khích những ý tưởng điên rồ. Chủ nghĩa cực đoan là một ưu điểm. Những ý tưởng đúng thường xuất phát từ những điều ban đầu có vẻ kỳ dị.

3. Trực quan. Hình ảnh giúp gợi ra sự sáng tạo.

4. Trì hoãn sự phê phán. Không có ý tưởng nào là tồi tệ cả, do đó, hãy bỏ qua những ý kiến không tán thành. Suy nghĩ thật sáng tạo trước, rồi chỉ trích sau.

5. Từng người phát biểu. Hãy biết lắng nghe, lịch sự và đóng góp cho những đề xuất của mọi người.

Khi mọi người nói ra ý kiến của họ hay phát triển ý tưởng của người khác, hãy ghi lại tất cả. (Nên có một người ghi chép và một người khác giữ vai trò điều phối). Sau khoảng nửa giờ, bạn sẽ có một danh sách dài các ý tưởng. Hãy nghỉ ngơi một chút. Sau đó, bắt đầu đánh giá những gì có trong danh sách. Phần lớn các ý tưởng là không tốt, một số có thể khá kỳ cục. Nhưng hầu như chắc chắn bạn sẽ có được những ý tưởng thiết thực mà trước đó bạn chưa bao giờ nghĩ đến.

Nếu bạn muốn có ý tưởng từ chiếc máy tính cá nhân tại bang Idaho, hãy ghé thăm trang web Halfbakery. Tại đây, mọi người trên khắp thế giới đóng góp rất nhiều ý tưởng cho các sản phẩm, dịch vụ và công việc kinh doanh. Một số ý tưởng còn rất sơ khai nhưng số còn lại thì xuất sắc đến ngạc nhiên*. (Để biết thêm chi tiết, hãy xem tại www.halfbakery.com).*

Hãy tán thưởng sự không chuyên của bạn

Tôi giỏi nhất trong những lĩnh vực tôi không thể làm được.

Điều đó đã trở thành khả năng giúp tôi cảm thấy mạnh mẽ và tự tin hơn trong những tình huống như vậy. Tôi cảm thấy tự do đi lại, tự

do lắng nghe trái tim mình, tự do học tập và hành động cho dù điều đó đồng nghĩa với việc tôi có thể mắc lỗi.

Nếu bạn muốn có một cuộc sống đầy sáng tạo, hãy làm những gì mà bạn không thể và tận hưởng vẻ đẹp từ những sai lầm mà bạn mắc phải.

Những điều trên là phát biểu của Marcel Wanders, nhà thiết kế, người tự coi mình là “tay nghiệp dư chuyên nghiệp”. (Để biết thêm chi tiết, hãy xem tại www.marcelwanders.com).

Tìm kiếm không gian chìm

Không gian chìm là một phần của bức tranh toàn cảnh mà chúng ta thường không nhận thấy. Do đó, hãy rèn luyện đôi mắt của mình để có thể nhìn ra nó. Khi đi bộ trên phố hoặc lướt qua một cửa hiệu, một trang tạp chí, hãy nhìn kỹ xem có điều gì hiện ra và nhớ kiểm tra những gì ở giữa, trên, dưới và xung quanh. Nhận thức được không gian chìm sẽ làm bạn thay đổi cách nhìn mọi sự vật xung quanh và nó sẽ khiến không gian thật được tập trung nhiều hơn. Đây cũng là một cách khiến bạn phải ngạc nhiên. Ví dụ, trên một gói chocolate của Hershey’s Kisses, khi xem xét kỹ, tôi phát hiện ra một không gian chìm bất ngờ và khác thường. Bạn có thấy nó không?



7. ĐỒNG CẢM

Ngày hôm qua quả là mệt mỏi. Tôi đã làm việc không ngừng nghỉ từ lúc tỉnh giấc, căng mình ra để hoàn thành công việc kịp thời hạn, cố gắng thoát khỏi một nhiệm vụ mới không mong muốn và "chiến đấu" với ba đứa trẻ. Một đứa lên 7 bị chảy nước mũi, một đứa 5 tuổi răng bị lung lay và một đứa mới 18 tháng tuổi đang tự học thuyết nhân-quả bằng cách đẩy chiếc bình gốm ra khỏi bàn. Buổi chiều, tôi đã chạy 5 dặm. Sau bữa tối vội vàng, tôi quay trở lại văn phòng và làm thêm vài giờ cho tới khi mệt đến mức không thể tập trung nổi. Khoảng 10h, khi xương cốt đã rã rời, tôi lên giường nhưng không thể nào ngủ được. Tôi đọc sách một chút mà giấc ngủ vẫn không tới. Do đó, khoảng 1h sáng, tôi xuống nhà, rót cho mình một cốc rượu và đọc tờ báo của ngày hôm trước. Cứ thế cho đến 2h15, tôi lên phòng và cố gắng chợp mắt. Cuối cùng tôi cũng chìm vào giấc ngủ, lúc đó khoảng 3h06, những con số cuối cùng, tôi còn nhớ được khi xem chiếc đồng hồ đặt cạnh giường.

Khoảng ba tiếng đồng hồ sau, đứa trẻ 18 tháng tuổi thức dậy và bắt đầu kêu khóc inh ỏi đòi sữa. Đến 7h sáng, ngôi nhà như nổ tung bởi sự lộn xộn. Và đến 8h, tôi trở lại phòng làm việc, nơi tôi đang ngồi, đối diện với một ngày nữa trong thời hạn phải hoàn thành công việc. Tôi cảm thấy rất mệt mỏi, thật sự mệt mỏi. Quả thật, tôi đã ngáp rất nhiều. Và khi nghĩ đến ngày hôm qua, tôi lại ngáp. Dù đã uống tới ba cốc cà phê nhưng tôi nghĩ mình vẫn có thể ngủ ngay sau ba giây nữa. Nhưng không thể được, có quá nhiều việc phải làm. Do đó, tôi cố gắng kiên trì và tôi lại ngáp.

Chúng ta hãy cùng dừng lại một chút. Cách đây vài phút, bạn có ngáp không? Khi bạn đọc số lần buồn ngủ của tôi và hình dung tôi đang ngáp, bạn có cảm thấy quai hàm mình cũng muốn ngáp không? Nếu có, bạn có thể có một khuynh hướng tự nhiên cho năng

lực quan trọng tiếp theo – Đồng cảm. (Nếu không, để đánh thức khả năng bẩm sinh này, bạn cần một câu chuyện hấp dẫn, xúc động hơn chuyện tôi kể về công việc quá tải và thiếu ngủ).

Đồng cảm là khả năng hình dung bản thân ở vị trí của người khác và dùng trực giác phán đoán những gì mà người đó cảm nhận. Đó là khả năng đặt mình vào hoàn cảnh của người khác, nhìn bằng con mắt và cảm nhận bằng trái tim của họ. Đa phần chúng ta làm điều đó do tự phát, một hành động mang tính bản năng hơn là sản phẩm của sự sắp đặt. Nhưng đồng cảm không phải là sự cảm thông cho ai đó. Nó là cảm nhận cùng với ai đó, cảm thấy điều đó sẽ xảy ra như thế nào nếu mình là người đó. Đồng cảm là một điều thú vị của trí tưởng tượng táo bạo, là thực tế ảo cơ bản – đứng ở vị trí của người khác để trải nghiệm thế giới từ cách nhìn của họ.

Và vì cần có sự hòa hợp giữa bản thân người này với người kia nên đồng cảm thường bao gồm một yếu tố giống nhau giữa hai người, đó là lý do vì sao có thể một trong số các bạn đã ngáp lúc đầu. Nhà nghiên cứu về thần kinh nhận thức Steven Platek, thuộc Đại học Drexel, cho rằng việc ngáp theo hiệu ứng như vậy giống như một cơ chế đồng cảm cơ sở. Nghiên cứu của ông đã cho thấy những người ngáp theo hiệu ứng đạt kết quả rất cao ở nhiều bài kiểm tra xác định mức độ đồng cảm. Những người này, có thể là một trong số các bạn, hòa hợp với những gì người khác đang trải qua khiến họ không thể không có hành động giống hệt.

Đồng cảm rất quan trọng. Nó giúp cho loài người trải qua quá trình tiến hóa. Và bây giờ, khi chúng ta đã đứng được và đi bằng hai chân, nó vẫn giúp chúng ta phát triển. Sự đồng cảm cho phép chúng ta nhìn thấy mặt thứ hai của vấn đề, xoa dịu sự căng thẳng của người khác và biết im lặng thay vì nói ra những điều ác ý. Đồng cảm tạo nên sự tự nhận thức, mối liên hệ giữa cha mẹ và con cái, giúp chúng ta làm việc cùng nhau và cung cấp nền tảng đạo đức con người.

Nhưng đồng cảm – giống như nhiều năng lực nhận thức, cảm thụ khác – không phải lúc nào cũng hợp lý trong Thời đại Thông tin. Nó luôn đòi hỏi sự mềm yếu trong một thế giới cần thái độ thờ ơ,

cứng rắn. Để khiến một lập luận trở nên vững chắc hay gạt bỏ một ý kiến khác, bạn chỉ cần gọi nó là “mang tính chất cảm tính”. Hãy thử nhìn vào thất bại của cựu Tổng thống Mỹ Bill Clinton khi ông thốt ra những từ sau: “Tôi cảm nhận được nỗi đau của bạn.” Một số nhà phê bình cho rằng Clinton thật giả tạo khi nói như vậy. Nhưng những lời chỉ trích mạnh mẽ nhất là từ những người coi câu nói đó là nực cười, không xứng với vị trí tổng thống và thậm chí không đáng mặt đàn ông. Người dân Mỹ trả lương để tổng thống suy nghĩ, không phải để cảm nhận – tức là để lãnh đạo chứ không phải đồng cảm. Điều này đã tồn tại từ rất lâu. Kỷ nguyên của những công nhân tri thức có trí tuệ sắc bén và các công ty công nghệ cao hoạt động hiệu quả đều đánh giá cao khoảng cách giữa cảm xúc và lập luận lạnh lùng – khả năng lùi bước, đánh giá tình huống và đưa ra quyết định không bị tình cảm chi phối. Nhưng cũng như rất nhiều năng lực khác của lối tư duy thiên về bán cầu não trái, chúng ta bắt đầu thấy được hạn chế của lối tiếp cận một phía đó. Cuốn sách *Trí tuệ xúc cảm* của Daniel Goleman được xuất bản gần như cùng thời điểm cựu Tổng thống Cliton phát ngôn như trên, đã cho thấy dấu hiệu của sự thay đổi này. Goleman lập luận rằng khả năng xúc cảm thậm chí còn quan trọng hơn khả năng tư duy thông thường, và cả thế giới đã bắt đầu sử dụng thông điệp đó của ông.

Nhưng 10 năm sau, lý thuyết của ông đã phát triển vững chắc trong Thời đại Nhận thức. Khi Goleman viết cuốn sách đó, Internet mới chỉ bắt đầu ra đời và những nhà lập trình tay nghề cao người Ấn Độ (đã nói ở Chương 2) còn đang học tiểu học. Ngày nay, việc truy cập Internet rẻ và dễ dàng, kết hợp với những công nhân tri thức nước ngoài đã khiến những năng lực có thể đánh giá thông qua chỉ số IQ dễ dàng bị thay thế. Như chúng ta đã thấy trong những chương trước, điều đó có nghĩa là những năng lực khó “sao chép” hơn ngày càng trở nên có giá trị hơn. Và một khả năng mà máy tính không thể thay thế cũng như các công nhân nước ngoài không thể dùng các electron để kết nối chính là đồng cảm.

Đối diện với tương lai

Năm 1872, 13 năm sau khi xuất bản cuốn *On the Origin of Species* (Nguồn gốc các loài), Charles Darwin cho xuất bản một

cuốn sách khác gây chấn động xã hội đương thời. Đó là cuốn *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (Sự biểu lộ cảm xúc ở con người và loài vật), với những tuyên bố gây tranh cãi. Đáng chú ý nhất, Darwin cho rằng tất cả những động vật có vú đều có cảm xúc và một cách truyền đạt cảm xúc của chúng là qua những biểu hiện trên khuôn mặt. Một con chó với nét mặt sầu thảm thì có thể đang buồn, cũng như một người cau mày thì có thể không được vui.

Cuốn sách của Darwin đã gây xôn xao dư luận. Nhưng trong thế kỷ tiếp theo, nó đã được công nhận. Giới tâm lý học và khoa học đã thừa nhận khuôn mặt của chúng ta thể hiện cảm xúc nhưng chúng là sản phẩm của văn hóa hơn là của tự nhiên. Nhưng năm 1965, Paul Ekman – lúc đó là một nhà tâm lý trẻ và hiện nay là một huyền thoại trong lĩnh vực tâm lý – đã tiến xa hơn. Ekman là người Mỹ, ông từng tới Nhật Bản, Argentina, Brazil và Chile. Ở mỗi nơi, ông đều cho người dân xem bức ảnh về các khuôn mặt với những biểu hiện khác nhau và nhận thấy rằng người châu Á, Nam Mỹ và Mỹ đều có cách hiểu những biểu hiện giống nhau. Ông đã rất trăn trở. Ông nghĩ rằng có thể những cảm nhận chung này là do truyền hình hoặc ảnh hưởng từ phương Tây. Do đó, Ekman đã tới vùng cao nguyên của New Guinea, nơi mà người dân chưa bao giờ xem tivi cũng như gặp người phương Tây, và cho những người dân của bộ lạc ở đây xem những tấm hình đó. Họ đọc biểu hiện của những gương mặt cũng giống như tất cả các đối tượng trước. Và điều đó đã dẫn ông tới một kết luận: Darwin đã đúng. Những biểu hiện cảm xúc trên gương mặt là phổ biến. Ở trung tâm Manhattan, việc nhướn mày thể hiện sự ngạc nhiên và ở ngoại ô Buenos Aires hay cao nguyên New Guinea cũng như vậy.

Ekman đã dành phần lớn sự nghiệp để nghiên cứu những biểu hiện của khuôn mặt. Ông đã tạo ra bộ ảnh mà tôi đề cập trong Chương 1 khi đang được chụp não. Công trình của ông là vô cùng quan trọng đối với thành quả của chúng ta sau này. Bản chất của đồng cảm là thuộc về cảm xúc – cảm nhận những gì người khác cảm nhận. Nhưng những cảm xúc thường không bộc lộ theo kiểu của bán cầu não trái. Goleman viết: “Những cảm xúc của con người hiếm khi bộc lộ thành lời, chúng thường được biểu hiện thông qua

những tín hiệu khác. Khi cách thức của lý trí là từ ngữ thì của cảm giác là phi ngôn ngữ." Và nơi chủ yếu biểu lộ những cảm xúc này là khuôn mặt. Với 43 cơ nhỏ co giãn làm chuyển động miệng, mắt, gò má, lông mày và trán, khuôn mặt có thể truyền tải đầy đủ những cảm xúc của con người. Do đồng cảm dựa vào cảm xúc và cảm xúc được biểu hiện phi ngôn từ nên để hiểu được người khác, trước tiên, bạn phải nhìn vào khuôn mặt của họ.

Như chúng ta đã biết trong Chương 1, đọc được những biểu hiện trên khuôn mặt là một khả năng đặc biệt của bán cầu não phải. Không giống như khi thấy những cảnh đáng sợ, khi tôi nhìn vào những biểu hiện cực độ, thiết bị fMRI đã chỉ ra rằng não phải của tôi phản ứng nhiều hơn não trái. Nhà thần kinh học Richard Restak, thuộc Đại học George Washington, cho rằng: "Chúng ta đều bộc lộ cảm xúc của bản thân và đọc những cảm xúc của người khác chủ yếu thông qua não phải." Đó là lý do, theo như nghiên cứu của Đại học Sussex, phần lớn phụ nữ (không phân biệt thuận tay phải hay tay trái) thường bế con về phía bên trái. Vì trẻ sơ sinh không thể nói nên cách duy nhất để chúng ta hiểu chúng cần gì là đọc những biểu hiện trên khuôn mặt và dùng trực giác phán đoán những cảm xúc của chúng. Do đó, chúng ta dựa vào não phải, nơi điều khiển nửa cơ thể phía bên trái. (Hãy nhớ lại, Chương 1 đã nói mỗi phần não bộ của chúng ta điều khiển phần cơ thể đối nghịch). Những người bị tổn thương bán cầu não phải sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc nhận ra những biểu hiện cảm xúc trên gương mặt người khác. (Tương tự, những người mặc chứng tự kỷ, trong một số trường hợp là do não phải không hoạt động đúng chức năng). Ngược lại, những người bị tổn thương bán cầu não trái – hầu hết mọi người dùng não trái để xử lý ngôn ngữ – lại đọc những biểu lộ cảm xúc thật sự tốt hơn. Ví dụ, cả Ekman và Nancy Etcoff, nhà tâm lý học thuộc Bệnh viện Đa khoa Massachusetts ở Boston, đã chỉ ra rằng hầu hết khả năng phát hiện nói dối của chúng ta kém đến mức đáng ngạc nhiên. Khi cố gắng xác định một người nói dối hay không, thông qua những biểu hiện cảm xúc trên gương mặt hoặc qua giọng nói, chúng ta cũng không đoán chính xác hơn so với khi dùng cảm tính là bao. Nhưng những người mắc chứng mất ngôn ngữ do tổn thương não trái, khiến khả năng nói và hiểu ngôn ngữ suy giảm, lại là những người

phát hiện nói dối tuyệt vời. Theo nghiên cứu của Etcoff, bằng cách đọc những tín hiệu trên khuôn mặt, họ có thể nhận ra việc nói dối nhanh hơn người bình thường 70%. Lý do là khi không thể nhận thông tin qua con đường giao tiếp, họ hiểu được người khác tốt hơn, tính biểu đạt cao hơn.

Thời đại Nhận thức đã khiến năng lực khó nắm bắt và giàu tính biểu đạt này có một vị trí hết sức quan trọng. Việc đầu tư vào những chiếc máy tính có trí tuệ cảm xúc từng là mơ ước trong hàng thập kỷ nhưng ngay cả những nhà khoa học xuất sắc nhất trong lĩnh vực "máy tính hiệu quả" cũng không có bước tiến nào đáng kể. Những chiếc máy tính vẫn chỉ làm được một công việc sơ đẳng là phân biệt khuôn mặt này với khuôn mặt khác – không bao gồm việc khám phá những xúc cảm tinh vi thể hiện sâu sắc trên đó. Rosalind Picard thuộc Viện Công nghệ Massachusetts cho biết: "Những chiếc máy tính có những khả năng tính toán chính xác đến từng chi tiết nhưng khi tương tác với con người, chúng lại mắc chứng tự kỷ." Phần mềm nhận dạng giọng nói có thể giải mã được ngôn ngữ của chúng ta – khi chúng ta yêu cầu chiếc máy tính của mình "Lưu" hay "Xóa", hoặc yêu cầu về "Lối đi" (giữa các dãy ghế) hay "Cửa sổ" với bộ phận phục vụ hàng không tự động. Nhưng một phần mềm tinh vi nhất được cài đặt trong một chiếc máy tính thông minh nhất thế giới cũng không thể đoán biết được cảm xúc của con người. Một số ứng dụng gần đây đã tiến gần hơn tới việc phát hiện sự tồn tại của cảm xúc. Ví dụ, một số loại phần mềm nhận dạng giọng nói được sử dụng tại các tổng đài điện thoại có thể nhận biết những thay đổi lớn về cường độ, thời gian, âm lượng, tất cả những gì dự báo cảm xúc đều được tăng cường. Nhưng điều gì sẽ xảy ra nếu những phần mềm này phát hiện được những dấu hiệu đó? Chúng lại chuyển cuộc gọi đó cho một con người thật.

Ví dụ trên chỉ là một thế giới vi mô về công việc trong Thời đại Nhận thức. Công việc này có thể được rút gọn thành những quy tắc – được đưa vào một vài dòng trong mã phần mềm hoặc trao cho các công nhân nước ngoài với mức lương thấp – đòi hỏi tương đối ít đồng cảm. Những kiểu công việc như vậy dần dần sẽ biến mất ở những quốc gia như Mỹ, Canada và Vương quốc Anh. Nhưng hơn bao giờ hết, những công việc còn lại sẽ đòi hỏi hiểu biết sâu sắc về

sự tinh tế trong tác động qua lại giữa người với người. Không có gì ngạc nhiên khi những sinh viên của trường Kinh doanh Stanford cùng nhau tham gia một khóa học có tên "Động lực giữa các cá nhân" nhưng sinh viên toàn trường thường gọi là "Cảm nhận – Cảm thụ". Hãy xem xét một lĩnh vực không được coi là đặc thù của việc đọc cảm xúc con người – thủ tục pháp luật. Ngày nay, hầu hết nghiên cứu pháp lý cơ bản đều có thể được các luật sư nói tiếng Anh trên toàn thế giới thực hiện. Tương tự, các phần mềm và trang web, như tôi đã giải thích ở Chương 3, đã loại bỏ sự độc quyền về những thông tin chuyên môn nhất định mà các luật sư từng có. Vậy những luật sư thế nào thì có thể tồn tại? Đó là những người có thể đồng cảm và hiểu những điều khách hàng của mình thật sự cần; những người có thể ngồi vào bàn đàm phán và khám phá ra những đề tài ẩn dưới ngôn từ của buổi tranh luận; những người có khả năng quan sát hội đồng xét xử, đọc được những biểu hiện của họ và ngay lập tức biết được liệu mình có đưa ra một lập luận thuyết phục hay không. Những khả năng đồng cảm này luôn là yêu cầu quan trọng đối với các luật sư, nhưng hiện nay, nó đã trở thành điểm mấu chốt để tạo nên sự khác biệt trong nghề luật sư cũng như những ngành nghề khác.

Đồng cảm không chỉ là một kỹ năng nghề nghiệp cần thiết cho việc tồn tại ở những thị trường lao động thế kỷ XXI, nó còn là nguyên tắc đạo đức. Đó là một phương tiện để chúng ta hiểu người khác. Như Darwin và Ekman đã nghiên cứu, đó là ngôn ngữ toàn cầu giúp kết nối tất cả chúng ta, không phân biệt quốc gia, văn hóa. Đồng cảm khiến chúng ta trở thành con người, mang lại cho chúng ta niềm vui. Và chúng ta sẽ thấy trong Chương 9, đồng cảm là một phần tất yếu để con người có một cuộc sống ý nghĩa.

Rất nhiều người trong chúng ta có thể tạo điều kiện để khả năng đồng cảm của mình phát triển. Và gần như tất cả đều có thể nâng cao khả năng đọc nét mặt. Sau nhiều năm, Ekman đã biên soạn một cuốn bản đồ về những biểu hiện của khuôn mặt – tất cả biểu hiện được toàn nhân loại sử dụng để biểu đạt cảm xúc của mình. Và ông đã phát hiện ra bảy loại cảm xúc có dấu hiệu thể hiện rõ ràng, đó là: tức giận, buồn bã, sợ hãi, ngạc nhiên, phẫn nộ, khinh miệt và hạnh phúc. Đôi khi, các cách biểu lộ cảm xúc này rất trọn

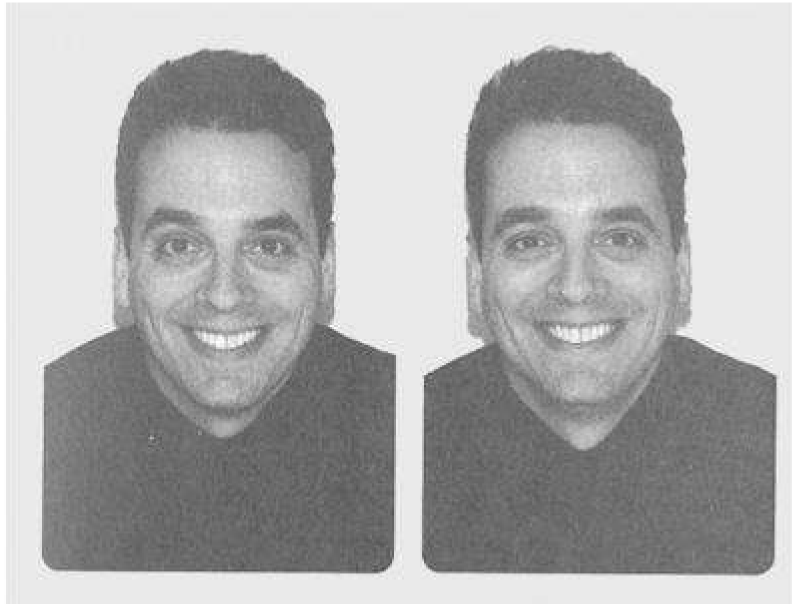
vẹn và mãnh liệt, còn những lần khác thì khó nhận biết hơn. Ekman gọi là những lần đó là “sự biểu cảm mong manh”, thường là biểu hiện đầu tiên thoáng qua của cảm xúc hay thất bại khi cố gắng che giấu cảm xúc đó. Đây gọi là “biểu cảm một phần”. Và “vi biểu cảm” là biến đổi xuất hiện rất nhanh trên khuôn mặt, trong khoảng 1/5 giây, thường xảy ra khi “một người cố ý che giấu những cảm nhận của mình”. Ekman từng dạy những kỹ năng đọc nét mặt cho các điệp viên của FBI (Cục Điều tra Liên bang Mỹ), CIA (Cơ quan Tình báo Trung ương Mỹ), ATF (Cơ quan quản lý Luật về Rượu cồn, Thuốc lá và Súng Liên bang Mỹ) cũng như các nhân viên cảnh sát, quan tòa, luật sư, thậm chí cho những người vẽ tranh minh họa và làm phim hoạt hình. Và bây giờ, tôi đang chuẩn bị dạy cho bạn một khía cạnh trong những kỹ năng của Ekman. (Bạn có thể biết nhiều hơn trong phần Danh mục ở cuối chương này).

Tôi luôn nổi cáu với những nụ cười tôi nghĩ là giả tạo – nhưng tôi không chắc chắn liệu một người nào đó cười do bị sự hóm hỉnh của tôi mê hoặc hay chỉ là cười mỉa mai. Bây giờ tôi đã biết. Nụ cười thích thú thật sự là “nụ cười Duchenne”, như cách gọi của Ekman, sau khi nhà thần kinh học người Pháp Duchenne de Boulogne tiến hành những nghiên cứu đầu tiên trong lĩnh vực này vào cuối những năm 1800. Một nụ cười chân thật phải bao gồm hai phần cơ: (1) cơ xương gò má, kéo dài từ xương má và kéo khóe miệng lên; (2) phần phía ngoài của cơ mắt, bao quanh mắt và có liên quan đến việc “kéo lông mày và phần da phía dưới lông mày xuống, đồng thời kéo phần da phía dưới mắt lên và khiến gò má cao hơn”.

Những nụ cười giả tạo chỉ bao gồm phần chuyển động của cơ xương gò má. Lý do là: Chúng ta có thể điều khiển loại cơ này, nhưng chúng ta lại không kiểm soát được phần liên quan đến cơ mắt. Nụ cười thật sự diễn ra hoàn toàn tự nhiên và chỉ khi chúng ta trải qua niềm vui thích thật sự. Như Duchenne đã trình bày: “Cảm giác thích thú thật sự được diễn tả trên khuôn mặt bằng sự co giãn kết hợp của cơ gò xương má và cơ mắt. Loại cơ đầu tiên tuân theo ý trí nhưng loại cơ thứ hai chỉ hoạt động khi tâm hồn có những cảm giác ngọt ngào thật sự.”

Hay nói cách khác, để biết được nụ cười đó có phải là giả tạo hay không, hãy nhìn vào đôi mắt. Nếu phần cơ phía ngoài của mắt không co lại thì người đang cười rạng rỡ trước mặt bạn là một kẻ giả dối.

Đây là ví dụ với hai bức ảnh tôi đang cười:



Bạn có thể nói cho tôi biết, ở bức ảnh nào tôi đã cố gắng tạo ra một nụ cười không thành thực và ở bức ảnh nào tôi cười vì sự hài hước của vợ tôi? Điều này quả là không dễ dàng, nhưng nếu bạn nhìn kỹ vào đôi mắt của tôi, bạn có thể sẽ tìm thấy câu trả lời. Bức ảnh thứ hai là nụ cười thích thú thật sự của tôi. Lông mày của tôi thấp hơn một chút, phần da ở dưới mắt được kéo lên cao hơn và đôi mắt hẹp hơn. Thực tế, nếu bạn che giấu mọi phần, trừ đôi mắt, câu trả lời sẽ trở nên rõ ràng hơn. Bạn không thể vờ cười kiểu Duchenne. Và khi nâng cao khả năng đồng cảm của mình, bạn cũng không thể giả vờ đồng cảm được.

Phương pháp chăm sóc sức khỏe hoàn toàn mới

Đồng cảm không phải là một khả năng đứng riêng lẻ. Đó là sự kết hợp của ba khả năng nhận thức và cảm thụ mà tôi đã đề cập. Đồng cảm là một phần thiết yếu của thiết kế vì những nhà thiết kế giỏi phải đặt mình vào địa vị của những người sẽ sử dụng sản phẩm hay dịch vụ mà họ tạo ra. (Do đó, bạn không nên ngạc nhiên khi có

một trong các gợi ý của phần Danh mục cuối chương đến từ một công ty thiết kế). Đồng cảm có mối liên hệ chặt chẽ với hòa hợp vì những người biết đồng cảm hiểu được tầm quan trọng của bối cảnh. Họ nhìn nhận toàn bộ con người giống như một nhà tư duy tổng thể xem xét bức tranh toàn cảnh. Cuối cùng, đồng cảm cũng liên hệ chặt chẽ với năng lực kể chuyện. Như chúng ta thấy, trong phần nói về liệu pháp câu chuyện, các câu chuyện có thể là một con đường dẫn đến đồng cảm, đặc biệt đối với các bác sĩ.

Nhưng đồng cảm tái định hình ngành y một cách trực tiếp hơn. Một số lãnh đạo trong ngành y tế đang thuyết phục những người cùng nghề chuyển từ lối tiếp cận “vô cảm sang đồng cảm”, như nhà đạo đức học Jodi Halpern đã chỉ ra. Các bác sĩ cho biết, mô hình khoa học vô cảm không còn phù hợp nữa, như thế là không đủ. Như tôi đã đề cập, hầu hết các thủ tục y tế đều đã được tiêu chuẩn hóa – giảm xuống thành một bộ các công thức lặp đi lặp lại cho quá trình chẩn đoán và điều trị nhiều bệnh khác nhau. Dù một số bác sĩ đã lên tiếng chỉ trích rằng việc phát triển này giống như là “sách dạy nấu ăn kiểu y học” thì nó vẫn có nhiều điểm mạnh. Các nguyên tắc y học đó được dựa trên việc tích lũy bằng chứng từ hàng trăm, thậm chí hàng nghìn trường hợp. Nó giúp bảo đảm ngành y sẽ không tạo ra cách điều trị mới cho từng bệnh nhân. Nhưng sự thật thì máy tính có thể làm thay một số phần của công việc này. Những gì chúng không thể làm được chính là đồng cảm – hãy nhớ lại, khi máy tính gặp những mối liên hệ của con người thì chúng bị “tự kỷ”.

Đồng cảm có thể là một tác động mạnh mẽ tới ngành y tế.

Ví dụ, cách đây vài năm, có hai nhân viên bưu điện tới hai trung tâm y tế khác nhau phàn nàn về những triệu chứng tương tự nhau. Một người nói với bác sĩ rằng mình cảm thấy đau nhức, ốm và anh ta tin mình đã bị nhiễm bệnh than, căn bệnh này đã được phát hiện tại bưu điện nơi người đó làm việc. Vị bác sĩ đã gọi điện cho các cơ quan sức khỏe cộng đồng liên quan và nhận được câu trả lời rằng bệnh than không hề nguy hiểm và khuyên bác sĩ không cần phải kê đơn thuốc kháng sinh cho bệnh nhân. Do đó, bác sĩ làm theo lời chỉ dẫn và cho người bệnh trở về nhà, khuyên anh ta nên uống vài viên Tylenol. Một vài ngày sau, người này chết – vì bệnh than. Trong khi

đó, người thứ hai đến phòng cấp cứu của một bệnh viện khác, chỉ cách trung tâm kia vài dặm. Bác sĩ – không hề biết người bệnh ở trên – kiểm tra và chẩn đoán anh bị viêm phổi. Nhưng khi người đó nói mình làm việc tại bưu điện, nơi có nguy cơ nhiễm bệnh than cao, bác sĩ đã yêu cầu bệnh nhân tiến hành một cuộc kiểm tra khác, cho dù bà không nghĩ anh ta nhiễm bệnh than nhưng có một điều gì đó khiến bà không yên tâm. Bác sĩ đưa cho bệnh nhân một đơn thuốc có chứa thuốc Cipro, một loại kháng sinh chống bệnh than, chỉ để phòng ngừa. Và thay vì để anh ta về nhà như ý định ban đầu, bà yêu cầu anh phải ở lại bệnh viện và giao cho những chuyên gia về bệnh truyền nhiễm. Kết quả, người đàn ông đó có nhiễm bệnh than. Và điều đó cho thấy, một bác sĩ biết lắng nghe với sự thấu cảm, có trực giác và sẵn sàng phá bỏ các quy tắc đã tạo sự khác biệt giữa sống và chết. Trả lời phỏng vấn của *Wall Street Journal*, bà nói: "Tôi chỉ lắng nghe bệnh nhân của mình. Ông ta đã nói: 'Tôi biết cơ thể của mình như thế nào và có điều gì đó thật sự không ổn.'" Đồng cảm – khả năng của bác sĩ, trực giác phán đoán được cảm giác của người khác – đã cứu sống người bệnh.

Halpern cho biết: "Các bác sĩ thể hiện sự đồng cảm không chỉ bằng cách đưa ra những nhận định chuẩn xác về cảm giác của người bệnh mà còn bằng giọng điệu, phát âm, cách ngắt nhịp và hòa hợp tất cả để tạo phong cách có ích cho người bệnh. Sự đồng cảm bổ sung những kiến thức khách quan cũng như cách sử dụng công nghệ và những phương tiện khác để có được chẩn đoán chính xác." Khi quan điểm mới mẻ này được đón nhận, đồng cảm dần trở thành tiêu chí hàng đầu trong ngành y. Nó đưa tới một thế hệ những người chăm sóc sức khỏe mới, giống như vị bác sĩ ở phòng cấp cứu nói trên – con người có thể kết hợp sự vô tư dựa trên quy tắc với sự đồng cảm dựa trên cảm xúc để tạo nên một phương thuốc hoàn toàn mới.

Các trường y đã được chỉ đạo đưa tiêu chí trao đổi hiệu quả và đồng cảm với bệnh nhân trở thành một nhân tố trong việc đánh giá toàn diện một sinh viên y khoa. Việc này có thể coi là sự chuyển biến đáng ghi nhận nhưng đối với công việc thiên về tư duy theo bán cầu não trái như nghề y, thì đây quả là một thay đổi lớn lao. Diễn viên sân khấu Megan Cole đã đi khắp các trường y trên nước Mỹ để

dạy một khóa học mang tên "Kỹ năng đồng cảm". Trong lớp học, bà chỉ dẫn cho các bác sĩ thực tập nội trú cách sử dụng những dấu hiệu phi ngôn ngữ như sự biểu cảm của khuôn mặt, điệu bộ, ngôn ngữ cơ thể cũng như các kỹ năng diễn xuất khác để họ thấu hiểu những phiền não của bệnh nhân và truyền đạt sự quan tâm tới người bệnh tốt hơn. Những sinh viên Trường Y thuộc Đại học Vanderbilt lại được tham gia những khóa học về giao tiếp và cách xin lỗi về những lỗi mà họ có thể mắc phải. Thậm chí, trường Đại học Y Jefferson ở Philadelphia, như tôi đã nhắc đến ở Chương 3, đã phát triển Hệ thống xếp loại của Jefferson – Thước đo sự đồng cảm của bác sĩ (JSPE).

Mặc dù còn tương đối mới mẻ nhưng hệ thống này đã tạo ra một số kết quả thú vị. Ví như, đạt thành tích cao ở bài kiểm tra đồng cảm thường đồng nghĩa với việc bạn sẽ có điểm cao trong môn khám và điều trị lâm sàng. Những môn học có kết quả ngang nhau đó cho thấy bệnh nhân có xu hướng làm quen với một bác sĩ đồng cảm với mình hơn là với một người lạnh lùng, vô cảm. Hơn nữa, điểm số trong bài kiểm tra đồng cảm không liên quan tới kết quả kỳ thi MCAT (kỳ thi đầu vào trường y của Mỹ) hay kỳ thi lấy giấy phép hành nghề – điều đó có nghĩa là tiêu chuẩn truyền thống đánh giá năng lực bác sĩ không tương ứng với việc xác định một bác sĩ giỏi. Những sự khác biệt giữa người đạt thành tích cao trong JSPE (và người không như vậy) cũng vô cùng thú vị. Nhìn chung, nữ giới đạt kết quả cao hơn nam giới. Và một số ngành nghề nhất định thuộc lĩnh vực chăm sóc sức khỏe có điểm số cao hơn nhiều nghề khác. Ví dụ, các y tá thường đạt điểm cao, cao hơn rất nhiều so với các bác sĩ trong kỹ năng khám chữa bệnh.

Vai trò của đồng cảm trong chữa trị bệnh ngày càng được nâng cao là một lý do giải thích tại sao nghề y tá sẽ trở thành một trong những nghề quan trọng trong Thời đại Nhận thức. Tất nhiên, các y tá sẽ làm rất nhiều việc chứ không chỉ một việc đồng cảm với bệnh nhân. Nhưng sự quan tâm thông minh, mang tính cảm xúc mà họ mang lại chính là kiểu công việc không thể tự động hóa hay chuyển ra nước ngoài được. Các bác sĩ X-quang ở Bangalore có thể đọc những ảnh chụp nhưng khó có thể bày tỏ sự đồng cảm – như cử chỉ tiếp xúc, sự hiện diện và an ủi – thông qua một sơi dây cáp quang.

Và với tuổi thọ trung bình ngày càng cao của dân số thế giới hiện nay, nhu cầu về nghề y tá sẽ ngày càng lớn hơn. Tại Mỹ, chăm sóc bệnh nhân sẽ mở ra nhiều công việc mới hơn bất cứ ngành nghề nào khác trong thập kỷ tới. Các khoa thuộc lĩnh vực sức khỏe ở Mỹ sẽ cần thêm một triệu y tá. Các y tá bắt đầu than phiền về sự quá tải trong công việc và phải sắp xếp, chăm sóc quá nhiều bệnh nhân. Nhưng khả năng đồng cảm tự nhiên sẽ giúp họ giành được sự kính trọng nhiều hơn từ mọi người và mức lương ngày càng cao. Theo khảo sát hàng năm của Viện thăm dò dư luận Gallup, công việc chăm sóc bệnh nhân được đánh giá là nghề lương thiện và đạo đức nhất tại Mỹ, mức lương của nghề y tá tăng gần như nhất.

Sự lên ngôi của đồng cảm cũng bắt đầu khiến lời khuyên từ những bậc phụ huynh trở nên đa dạng hơn. Trong một khảo sát gần đây với các nhà quản lý công nghệ thông tin Australia, 90% nói rằng họ sẽ không khuyên con em mình theo đuổi những công việc thuộc lĩnh vực kỹ sư phần mềm, có xu hướng tư duy kiểu bán cầu não trái. Thay vào đó, họ sẽ khuyên con mình nên theo nghề gì? James Michaels, nhân viên của một công ty viễn thông tại Sydney, cho biết: “Tôi mong muốn con mình chọn công việc chăm sóc sức khỏe. Y tá không chỉ là nhu cầu cần thiết trong nước mà trên toàn thế giới.”

Nam giới, nữ giới và sự đồng cảm

Ai sẽ là người dễ đồng cảm hơn? Nam giới hay nữ giới? Câu trả lời đúng nhất là không ai cả. Nói một cách thận trọng, đồng cảm phụ thuộc vào mỗi cá nhân, trong một phạm vi rộng thì điều đó hoàn toàn đúng. Nhưng hàng loạt các nghiên cứu đã bắt đầu cho thấy nhận định đó không vững chắc. Ví dụ, rất nhiều các nghiên cứu đã chỉ ra rằng phụ nữ thường giỏi đọc những biểu hiện trên khuôn mặt và phát hiện việc nói dối hơn nam giới. Thậm chí, ngay khi mới 3 tuổi, các bé gái đã thể hiện khả năng suy luận suy nghĩ của những người khác và đoán biết được cảm xúc thông qua biểu hiện trên khuôn mặt nổi trội hơn. Tổng kết nghiên cứu này, nhà tâm lý học David G. Myers viết:

Khảo sát cho thấy phụ nữ có xu hướng tự nhận mình là người đồng cảm, có khả năng chia sẻ niềm vui với những người đang

hạnh phúc và nhỏ lệ trước nỗi buồn của người khác. Trong phạm vi nhỏ hơn, khoảng cách giới tính về đồng cảm trở nên rõ ràng khi quan sát cách cư xử. Phụ nữ, ở một mức độ nào đó, dễ dàng khóc hoặc biểu lộ cảm giác đau khổ trước sự đau khổ của người khác. Khác biệt khi thể hiện sự đồng cảm giúp giải thích tại sao cả nam giới và nữ giới đều công nhận tình bạn của mình với phụ nữ thân thiết hơn, thích thú hơn và quan tâm nhiều hơn là tình bạn với đàn ông. Khi tìm kiếm sự đồng cảm và thấu hiểu, cả hai giới thường tìm đến phụ nữ.

Nhà tâm lý học Simon Baron-Cohen, trường Đại học Cambridge, đã có một học thuyết có thể giải thích khoảng cách giới tính rõ ràng này. Ngay trang đầu cuốn The Essential Defference (Sự khác biệt bản chất), xuất bản năm 2003, ông nói: "Não của nữ giới chủ yếu được kết nối bằng sự đồng cảm. Còn não của nam giới lại chủ yếu liên kết bằng việc hiểu và xây dựng hệ thống."

Baron-Cohen cũng chú thích thêm rằng không phải tất cả phụ nữ đều có bộ não "nữ giới" và đàn ông đều có bộ não "nam giới". Ông đưa ra dẫn chứng cho quan điểm đó: Những bộ não hệ thống hóa thuộc về đàn ông nhiều hơn phụ nữ và bộ não biết đồng cảm lại thuộc về phụ nữ nhiều hơn đàn ông. Như Baron-Cohen đã miêu tả, những khác biệt giữa hai lối tư duy của nam và nữ gợi ra một hiện thực thú vị. Ông nói: "Hệ thống hóa bao gồm sự chính xác, tập trung cao độ vào một chi tiết nào đó và dựa trên các quy luật cố định, độc lập với hoàn cảnh. Để hệ thống hóa được, bạn cần phải thờ ơ với mọi việc xung quanh." (Baron miêu tả căn bệnh tự kỷ như là một bộ não nam giới ở mức độ "cực kỳ cao").

Nhưng đồng cảm lại khác. "Để đồng cảm, bạn cần có mức độ gắn bó nào đó để xác định được mình đang tương tác với một con người chứ không phải một đồ vật, một người có cảm giác và những cảm giác đó cũng ảnh hưởng đến chính cảm giác của bạn." Ông nói: "Đồng cảm bao gồm sự thiếu chính xác (một người chỉ có thể ước tính khi muốn xác định trạng thái tinh thần của người khác), chú ý tới vấn đề lớn (ví dụ, những điều mà một người nghĩ và cảm nhận về người khác), hoàn cảnh (khuôn mặt, giọng nói, hành động và quá khứ của một người là tất cả những thông tin cần thiết trong việc xác

định trạng thái tinh thần của người đó), không thể kỳ vọng vào quy luật (một điều khiến bạn hạnh phúc hôm qua có thể sẽ không đem lại hạnh phúc cho bạn vào ngày mai).”

Hãy xem lại những mô tả phía trên. Bộ não của nam giới có chút gì đó giống với việc tư duy thiên về não trái. Và bộ não của nữ giới lại rất giống với phương pháp tiếp cận mang tính nhận thức tốt, cảm thụ cao của tư duy thiên về não phải. (Hai lối tư duy này cũng giống những cách tiếp cận khác nhau của hai bác sĩ trong điều trị cho hai bệnh nhân mắc bệnh than mà tôi đã nói ở phần trước – một trong hai người, người để cho sự việc xảy ra nghiêm trọng là đàn ông, người còn lại là phụ nữ).

Điều này có phải là tất cả chúng ta cần phải hiểu thấu phần não “nữ giới” của mình? Câu trả lời là có. Nhưng điều đó không có nghĩa là chúng ta vứt bỏ phần hệ thống hóa của bộ não. Đồng cảm không phải là xa rời trí thông minh hay tồn tại một mình. Đôi khi, chúng ta cần phải lạnh lùng, thờ ơ nhưng rất nhiều lần khác, chúng ta cần sự đồng điệu. Và một người sẽ thành đạt nếu biết kết hợp cả hai cách tư duy đúng lúc. Thời đại Nhận thức đòi hỏi những tư duy mang đặc tính của cả nam và nữ.

DANH MỤC

Thiết kế

Kể chuyện

Hòa hợp

Đồng cảm

Giải trí

Tìm kiếm ý nghĩa

Tự kiểm tra

Các nhà tâm lý đã phát triển một loạt các bài kiểm tra để đánh giá sự đồng cảm và những đặc tính liên quan ở mỗi cá nhân. Nhiều

bài kiểm tra dạng này có miễn phí trên Internet và là một lời giới thiệu tuyệt vời về đề tài này cũng như là một cách thú vị, vui vẻ để hiểu hơn về bản thân. Nhưng xin thông báo trước với các bạn, trang web có rất nhiều phần tự đánh giá, nhiều trong số đó có căn cứ khoa học về não tướng học (nghiên cứu hình thể sọ người để xác định tính tình và khả năng của người đó). Do đó, hãy bắt đầu kiểm tra năng lực đồng cảm của bạn bằng những điều sau:

Chỉ số đồng cảm (EQ) – Đo chỉ số đồng cảm của bạn bằng 60 câu hỏi của Simon Baron-Cohen, nó sẽ giúp xác định bạn có "bộ não nữ giới" hay không. Nếu muốn kiểm tra tính chân thực của "phần não nam giới", bạn cũng phải thực hiện một bài kiểm tra để đo chỉ số hệ thống hóa (SQ). *(Xem thêm thông tin về EQ tại tinyurl.com/dbsd8 và SQ tại tinyurl.com/7taj8).*

Phát hiện nụ cười giả tạo - Hãy thực hiện bài kiểm tra trên đài BBC gồm 20 câu hỏi trong khoảng 10 phút, dựa trên nghiên cứu của Paul Ekman để xem khả năng phát hiện sự khác nhau giữa một nụ cười giả tạo và một nụ cười chân thật của bạn đến mức nào. *(Xem thêm thông tin tại tinyurl.com/2u7sb).*

Tư duy trong bài kiểm tra về mắt – Một bài kiểm tra khác của Simon Baron-Cohen giúp xác định khả năng của bạn trong việc nhận biết biểu hiện khuôn mặt chỉ duy nhất thông qua đôi mắt. *(Xem thêm thông tin tại tinyurl.com/ckrj3).*

Bài kiểm tra trí tuệ xúc cảm của Mayer-Salovery-Caruso – Đây có thể là bài kiểm tra trí tuệ xúc cảm được đánh giá cao và phổ biến nhất hiện nay. Nhưng không như những bài tôi đã đề cập ở trên, để có được bài kiểm tra này, bạn sẽ phải trả tiền. Đây không phải là nơi thích hợp để bạn bắt đầu nhưng sẽ là một lựa chọn tuyệt vời cho những ai muốn tìm hiểu sâu hơn về vấn đề này. *(Xem thêm thông tin tại website www.emotionalintelligencemhs.com/MSCEIT.htm).*

Tìm hiểu về Ekman

Như tôi đã nói ở đầu chương này, chuyên gia hàng đầu thế giới về những biểu hiện trên khuôn mặt của con người chính là Paul

Ekman. Hãy tự mình tìm hiểu công việc của ông. Tìm đọc cuốn sách mới nhất của ông,*Emotions Revealed* (Bộc lộ cảm xúc). Đó là một cái nhìn tổng quan tuyệt vời về khoa học thể hiện tình cảm và là một chỉ dẫn hàng đầu về các phương pháp đoán biết những cảm xúc được bộc lộ trên khuôn mặt con người. Eve, con gái của Ekman, là người mẫu của rất nhiều bức ảnh thể hiện cảm xúc trong cuốn sách. Cô có một khả năng kỳ lạ khi diễn tả chính xác những cảm xúc đó. Nếu cảm thấy thích cuốn sách này, bạn có thể xem thêm cuốn sách trước đó của ông, *Telling Lies* (Nói dối), trong đó giải thích phương pháp giúp bạn nhận biết một người đang nói dối. Tiếp đến, để thật sự hiểu về Ekman và các nghiên cứu của ông, hãy tìm mua hai CD-ROM hướng dẫn, mang tính tương tác. CD thứ nhất, Công cụ luyện tập với những biểu hiện cảm xúc mạnh mẽ, hướng dẫn cách xác định những biểu hiện cảm xúc chỉ thoáng qua trên khuôn mặt. CD thứ hai, Công cụ luyện tập với những biểu hiện cảm xúc tinh tế, hướng dẫn cách xác định những biểu hiện cảm xúc dường như không thể nhận biết được khi một người mới chỉ bắt đầu có chút cảm xúc. Những hướng dẫn này bao gồm cả việc kiểm tra trước – để đánh giá khả năng hiện tại của bạn và những kiểm tra kết thúc để kiểm tra mức tiến bộ của bạn. Cả hai đều rất hữu dụng và chắc chắn là rất hấp dẫn. Tuy vậy, có một điều cần lưu ý với những người sử dụng máy Mac như tôi, để tránh mất thời gian, những CD-ROM này chỉ dùng được với máy tính cá nhân.

(Để biết thêm thông tin, hãy xem tại www.paulekman.com).

Nghe trộm

Năm 1998, Naomi Epel - nhà văn, người bảo vệ cho dòng văn học cũ, đã xuất bản một cuốn sách nhỏ và sách hướng dẫn đi kèm có tên The Observation Deck (Quan sát hành động). Bộ ấn phẩm của Epel là một tìm tòi tuyệt vời gồm những lời khuyên viết văn, được tập hợp từ nhiều tác giả mà bà hướng dẫn trong những lần giới thiệu sách. Một trong những lời khuyên đó cũng là một cách rất tốt để phát triển khả năng đồng cảm của bạn: Nghe trộm.

Nghe trộm cuộc nói chuyện của những người ngồi gần quả là một điều xấu. Nhưng tất cả đều làm như vậy, do đó, chúng ta cũng

có thể làm cho nó trở nên có ích. Lần tới, khi có cơ hội để nghe trộm, hãy lắng nghe thật kỹ những điều đối tượng đang nói. Sau đó, hãy tưởng tượng bản thân bạn là một trong những người đó, ở trong hoàn cảnh đó. Bạn (khi là anh ấy hay cô ấy) đang nghĩ gì, cảm nhận như thế nào vào thời điểm đó? Nếu có, những cảm xúc gì đang diễn ra trong bạn? Bạn sẽ xử lý như thế nào tại thời điểm đó?

Epel đã trích dẫn từ tác giả F. Scott Fitzgerald, người đã giữ một cuốn sổ ghi chép "những cuộc hội thoại tình cờ nghe được": "Rất nhiều tác giả bị mang tiếng là những kẻ nghe trộm." Nhưng thực tế, hành động đó rất có giá trị đối với nhiều nghề nghiệp khác nhau, tất nhiên, nếu việc đó được thực hiện không thái quá và trong khuôn khổ luật pháp cho phép. Đó là một cách tuyệt vời để bạn có thể đặt mình vào vị trí của người khác và nhìn nhận thế giới qua cách nhìn của người đó – dù chỉ trong một vài thời khắc. Một cách nữa bạn nên thử: Hãy lắng nghe những cuộc đối thoại mà không nhìn những người đang nói. Bạn thử đoán xem những người đó như thế nào – tuổi tác, dân tộc cũng như cách ăn mặc của họ. Bây giờ, hãy nhìn sang để xem phán đoán của mình chính xác đến đâu. Có thể bạn sẽ rất ngạc nhiên!

Vận dụng câu hỏi: "Cuộc sống của ai?"

IDEO là một trong những công ty thiết kế được đánh giá cao nhất toàn cầu – công ty chuyên sáng tạo các thiết kế về mọi thứ, từ những chiếc bàn chải đánh răng có tay cầm mũm mĩm dành cho trẻ em, con chuột đầu tiên cho máy tính Apple tới máy Palm V. Vì sao họ có thể làm được điều đó? Điều bí mật sẽ khiến những thạc sĩ quản trị kinh doanh cảm thấy lúng túng: đó chính là đồng cảm. Trong thế giới của IDEO, một thiết kế xuất sắc không bắt đầu bằng một bản vẽ sinh động hay một đồ dùng thanh nhã. Nó bắt đầu với sự thấu hiểu sâu sắc và đồng cảm với con người. Dưới đây là một bài tập về đồng cảm mà tôi được học khi đến thăm Palo Alto, trụ sở chính của IDEO tại California:

Hãy hỏi mượn ví tiền, túi xách hay ba-lô của một ai đó trong cơ quan bạn, đồng thời nhờ người đó bỏ những đồ vật trong đó có gắn tên của cô ấy ra ngoài. Sau đó, tập hợp một nhóm khoảng sáu hay

bảy người để xem xét các đồ ở trong, không để cho họ biết chủ nhân của các đồ vật là ai, từ đó hãy cố gắng xác định người đó có cuộc sống như thế nào – về cá nhân, nghề nghiệp, cảm xúc. Ví như, chiếc túi đó bị nhồi nhét rất nhiều đồ hay nó còn khá rộng và được sắp xếp gọn gàng, ngăn nắp? Mọi thứ trong đó có liên quan đến công việc hay không? Hay trong đó có món đồ nào cho biết về cuộc sống gia đình hoặc những sở thích khác? Có bao nhiêu tiền trong ví? Người này có mang theo bức ảnh nào không? Lựa chọn, xem xét các đồ vật như thể bạn là một nhà khảo cổ học và bạn sẽ thật sự tưởng tượng được khi là người đó thì như thế nào. Thêm một câu hỏi cuối cùng: "Cuộc sống của ai?", nó sẽ mang lại nhiều điều thú vị cho bạn.

Cũng như vậy, IDEO đã tập hợp một số kỹ năng khác và "đóng gói" chúng trong 51 tấm thẻ lớn và rất hiện đại, hiện đã được bán trên mạng Internet và tại một số cửa hàng ở Mỹ với giá 49 đô-la. Những tấm thẻ cung cấp một loạt chiến lược – được mượn thêm từ nhân loại học, tâm lý học, máy sinh học và rất nhiều ngành khoa học khác – để đưa đồng cảm trở thành trung tâm của quá trình thiết kế. Giống như những quân bài truyền thống, những tấm thẻ phương pháp của IDEO được xếp thành bốn "chất", đại diện cho bốn phương pháp đồng cảm với người khác: Học, Nhìn, Hỏi và Thử. Mỗi tấm thẻ cá nhân giải thích một kỹ năng cụ thể, một mặt là một tấm ảnh, mặt còn lại miêu tả cách sử dụng kỹ năng đó đối với khách hàng. Những tấm thẻ này cũng thú vị như việc xem xét ví tiền ở trên.

(Để biết thêm thông tin, hãy truy cập tại www.ideo.com).

Đồng cảm trong công việc

Cho dù chúng ta đều nói rằng mình tin vào sự đồng cảm nhưng chúng ta thường thất bại khi bày tỏ điều đó bằng hành động với những người ở bên cạnh trong hầu hết thời gian ban ngày: đó chính là những đồng nghiệp. Sau đây là hai phương pháp làm tăng thêm sự đồng cảm giữa mọi thành viên trong cơ quan và nhóm làm việc của bạn.

1. Một ngày làm việc

Bạn có biết thật sự thì công việc đối với đồng nghiệp của mình là như thế nào không? Cách làm sau đây sẽ giúp bạn tìm hiểu điều đó. Nó rất dễ thực hiện và rất tốt cho những buổi gặp mặt nhân viên và họp cuối kỳ.

Hãy yêu cầu mỗi đồng nghiệp viết tên của họ lên một mảnh giấy có các ô kẻ sẵn và sau đó liệt kê theo bốn mục sau: điểm mạnh của tôi, điểm yếu của tôi, những điều làm tôi thất vọng, những phần thưởng của tôi. Dán những mẩu giấy này lên tường rồi yêu cầu mọi người viết những câu trả lời cho các đồng nghiệp khác. Điều thất vọng lớn nhất của vị phó chủ tịch là gì? Phần thưởng lớn nhất cho những đồng nghiệp trong phòng thư tín là gì? Mỗi lần có người viết lên điều mà họ nghĩ, người đó sẽ nộp lại mảnh giấy của mình. Sau đó, mọi người lần lượt nhận xét những phán đoán của đồng nghiệp và giải thích cho họ biết một ngày làm việc thật sự của mình như thế nào. Bạn cũng có thể thay đổi như sau: Chia mọi người theo phòng, ban và yêu cầu mỗi nhóm mô tả một ngày ở bộ phận khác diễn ra như thế nào.

2. Tôi đã đến đây như thế nào?

Đôi khi, bạn làm việc gần một người hàng năm trời nhưng lại biết rất ít về con đường đưa người đó đến bên bạn. Tìm hiểu tiểu sử của người đó là mục tiêu của một hoạt động mà Kevin Buck, một cố vấn thâm niên của tập đoàn Leading Initiatives Worldwide, áp dụng với một nhóm các bác sĩ. Ông mời các bác sĩ chia thành các cặp và kể cho nhau nghe lý do tại sao họ chọn con đường gian khổ của nghề y. Mỗi bác sĩ kể những câu chuyện của riêng mình, rồi lắng nghe câu chuyện của người cùng cặp và sau đó kể lại câu chuyện của người đồng sự cho những nhóm còn lại – một quá trình mà Buck nói là “luôn có tác động rất mạnh và có sự đổi mới”. Sau khi kể các câu chuyện, Buck luận ra những chủ đề chung trong giới bác sĩ, đây là kết quả của một hình thức kể chuyện mới, ngược hẳn với “câu chuyện khinh bỉ và tiêu cực mà hầu hết đều xuất hiện trong cộng đồng những người chăm sóc sức khỏe”. Buck đã sử dụng phương pháp này với những nhóm thuộc nhiều ngành nghề khác nhau và cũng thu được thành công tương tự.

Tham gia lớp học diễn xuất

Những người Mỹ ở một độ tuổi nhất định sẽ nhớ một quảng cáo trên truyền hình được bắt đầu bằng câu: “Tôi không phải là một bác sĩ, nhưng tôi đóng vai đó trên truyền hình.” Ngày nay, điều đó có xu hướng bị đảo ngược. Các bác sĩ xem mình như những diễn viên. Ngày càng nhiều bác sĩ tham gia vào các lớp học diễn xuất để thấu hiểu và làm cho khả năng đồng cảm của mình sâu sắc hơn. Tôi biết, điều đó nghe có vẻ không đáng tin cậy hoặc hai mặt. Nhưng hãy nghĩ về những điều các diễn viên làm. Họ cố gắng đặt mình trong tâm hồn và trái tim của người khác – điều đó khiến việc diễn xuất trở thành một phương pháp tốt để hiểu cảm xúc cũng như biểu đạt cảm xúc. Hầu hết các trường đại học địa phương và các trung tâm cộng đồng đều mở các lớp học buổi tối. Và khi những người dạy không hẳn là Lee Strasberg (diễn viên, nhà sản xuất phim, giáo viên kịch huyền thoại của Hollywood) thì bạn cũng không nhất thiết phải trở thành Al Pacino (diễn viên nổi tiếng của sân khấu và điện ảnh Mỹ)! Do đó, nếu bạn cảm thấy mình có đủ cam đảm thì hãy thử tham gia. Bạn có thể học được điều gì đó từ lớp học này.

Hãy thử Đọc tư tưởng

Nếu bạn thấy mình không thích hợp với việc tham gia vào lớp diễn xuất hay cảm thấy đồng cảm quá rắc rối và khó hiểu, hãy nghĩ đến CD-ROM mang tên Mind Reading (Đọc tư tưởng). CD do một nhóm các nhà khoa học tại trường Đại học Cambridge thiết kế, giới thiệu những người có thật với những biểu hiện và điệu bộ của hơn 400 cảm xúc khác nhau được minh họa bằng âm thanh. Sản phẩm này chủ yếu được thiết kế dành cho những người gặp khó khăn trong việc đọc các cảm xúc và muốn được học về điều đó (những người mắc chứng tự kỷ chẳng hạn). Nhưng nó cũng đã trở nên phổ biến trong giới diễn viên, người vẽ tranh minh họa và nhiều nghề nghiệp khác, những người cần có sự hiểu biết sâu sắc hơn về các biểu hiện trên khuôn mặt, qua ngữ điệu và cảm xúc thông thường. CD này không rẻ – khoảng 125 đô-la, nhưng nó có ý nghĩa như một cuốn sách giáo khoa và cần thiết cho bạn.

(Để biết thêm thông tin, hãy truy cập www.jkp.com/mindreading).

Hãy tự thể hiện sự đồng cảm

Bạn thường mua bưu thiếp để biểu lộ tình cảm của mình với một ai đó vào những thời điểm quan trọng nhất trong cuộc đời của họ? Hãy cho mọi người biết họ thật sự có ý nghĩa như thế nào đối với bạn (và để bộc lộ sự đồng cảm của bạn) bằng cách tự mình làm những tấm thiếp vào các dịp như sinh nhật, lễ tốt nghiệp, có ai đó ốm đau hay qua đời, những ngày kỷ niệm, v.v… Trẻ em luôn biết cách làm thiếp. Và tất nhiên, bạn cũng vậy. Chỉ cần khởi động chương trình Word trên máy tính và bắt đầu. Thậm chí, nếu khéo tay hơn, hãy tự tay làm thiếp với một số tấm bìa trắng và vài chiếc bút chì màu.

Bất cứ ai cũng có thể kiếm những tấm thiếp được sản xuất hàng loạt dọc các cửa hàng tạp phẩm. Chỉ có người đặc biệt mới dành thời gian để nghĩ xem sẽ gửi thông điệp gì và làm thế nào để diễn tả nó tốt nhất. Do đó, bạn hãy dành thời gian và công sức để thử làm một tấm thiếp như thế.

Tình nguyện viên

Một cách khác để khả năng đồng cảm của bạn sâu sắc hơn chính là tình nguyện đi đến một nơi nào đó trong cộng đồng của mình để giúp đỡ những người có trải nghiệm khác xa với bạn. Ví dụ, khi tham gia tình nguyện tại khu dành cho người vô gia cư, sẽ không khó khăn để bạn tưởng tượng ra mình trong hoàn cảnh của những người ở đó.

Một phương pháp khác là kết hợp công việc tình nguyện với một kỳ nghỉ. Tự đặt mình vào thế giới của một người và cùng làm việc cạnh người đó là một cách tuyệt vời để bạn hòa đồng và thấu hiểu cuộc sống của họ. Một số tổ chức đã cung cấp rất nhiều thông tin về những kinh nghiệm này như: Global Volunteers *(www.globalvolunteers.org)*, Cross Cultural Solutions *(www.crossculturalsolutions.org)* và Transitions Abroad. Những kỳ nghỉ kết hợp tình nguyện đã trở nên rất quen thuộc đối với

các sinh viên đại học, rất nhiều trong số họ đã tham gia vào các chương trình do trường hay do Break Away đưa ra.

Nhìn thấy những nỗi khổ của người khác sẽ giúp bạn rèn luyện khả năng đồng cảm. Nhưng tất nhiên, đó không phải là lý do khiến bạn tham gia tình nguyện. Mục đích là vì một lợi ích lớn hơn và có giá trị hơn rất nhiều: giúp đỡ mọi người.

8. GIẢI TRÍ



Tại sao người đàn ông này cười tươi như vậy?

Lời giải thích cho nụ cười này phức tạp hơn rất nhiều so với những gì bạn nghĩ. Người đàn ông trong ảnh là Madan Kataria, một bác sĩ ở Mumbai, Ấn Độ. Bác sĩ Kataria là người rất thích cười. Ông cười rất nhiều. Thực tế, ông tin rằng tiếng cười có thể thực hiện chức năng giống như một loại virus – tức là nó có thể ảnh hưởng tới mỗi cá nhân, tới cộng đồng và thậm chí là tới các quốc gia. Vì thế, vài năm trước, ông đã trút bỏ hình tượng thầy thuốc của mình và tự khoác lên mình một hình tượng mới, như một tín đồ của tiếng cười. Sứ mệnh của ông là khởi đầu quá trình làm cho tiếng cười lan truyền trên toàn thế giới, mà theo ông, có thể cải thiện tình trạng sức khỏe, đưa lại nhiều ích lợi và thậm chí, có thể mang lại hòa bình cho toàn thế giới. Phương tiện truyền đạt của ông là các câu lạc bộ những người thích cười – gồm các nhóm nhỏ tập trung với nhau mỗi buổi sáng tại công viên, bãi cỏ và các trung tâm mua sắm để vui cười trong khoảng nửa tiếng.

Kế hoạch thay đổi thế giới bằng tiếng cười của Kataria nghe có vẻ rất nực cười. Nhưng nếu đến thăm một câu lạc bộ những người thích cười, bạn sẽ thấy có một phương pháp đạt đến được sự vui vẻ như Katarua. Ngày nay, trên thế giới có khoảng 2.500 câu lạc bộ những người thích cười thường xuyên họp mặt. Một trong những nơi có nhiều câu lạc bộ nhất là Ấn Độ, bao gồm gần 100 câu lạc bộ tại Mumbai và nhiều hơn thế tại bến cảng công nghệ cao chuyên phần mềm Bangalore. Các câu lạc bộ khác xuất hiện ở các nước phương Tây như Vương quốc Anh, Đức, Thụy Điển, Na Uy, Đan Mạch, Canada và hàng trăm câu lạc bộ tại Mỹ. Nơi làm việc cũng đã trở thành địa điểm họp mặt quen thuộc của các câu lạc bộ này.

Tôi sẽ quay trở lại với người tự coi mình là tín đồ của những tiếng cười ở phần sau của chương này. Nhưng tiếng tăm của ông trên toàn thế giới và đặc biệt là sự xuất hiện của các câu lạc bộ những người thích cười tại khắp các công sở và phòng họp đã cho thấy một khía cạnh quan trọng khác của Thời đại Nhận thức – không quá nặng nề về sự nghiêm túc, điềm đạm vốn được coi là một thước đo năng lực và nâng cao vai trò của giải trí, một khả năng nhận thức và cảm thụ rất cần thiết tiếp theo. Kataria nói với tôi: "Mục đích lớn nhất của câu lạc bộ những người thích cười là để được vui vẻ hơn. Khi vui vẻ, bạn sẽ làm bán cầu não phải của mình hoạt động. Bộ não quá logic là một bộ não bị giới hạn. Bán cầu não phải không bị hạn chế và bạn có thể làm được bất cứ điều gì bạn muốn."

Trái ngược với xu hướng của Kataria và các câu lạc bộ những người thích cười tại công sở là một xu hướng bắt nguồn Công ty Ôtô Ford trong những năm 30, 40 của thế kỷ trước. Tại nhà máy River Rouge của Ford, tiếng cười là một sự vi phạm kỷ luật nghiêm trọng, và việc ngâm nga, huýt sáo, mỉm cười bị coi là dấu hiệu của sự không tuân thủ các quy định của nhà máy. Nhà nghiên cứu quản lý người Anh, David Collinson, kể lại chi tiết:

Năm 1940, John Gallo bị sa thải vì anh "bị bắt quả tang khi đang cười" sau khi đã cam kết từ lần vi phạm trước đó do "cười với đồng nghiệp khác" và "làm chậm dây chuyền khoảng nửa phút". Quy tắc quản lý ngặt nghèo này đã phản ánh toàn bộ triết lý sống của Henry

Ford, người đã phát biểu: “Làm ra làm. Chơi ra chơi. Cố gắng dung hòa hai điều đó là vô ích.”

Ford lo sợ rằng làm việc và vui chơi là sự kết hợp nguy hiểm. Nếu chúng không được tách rời thì cái này sẽ làm hỏng cái kia. Nhưng trong Thời đại Nhận thức, khi sự dư thừa đã giải thoát cho các tổ chức khỏi tình trạng buồn chán khắc nghiệt như ở nhà máy River Rouge trước kia, thì cả hai điều trên đều trở nên phổ biến hơn và cần thiết hơn. Đôi khi, nó còn là một chiến lược liên kết rõ ràng. Lấy ngành thương mại hàng không làm ví dụ. Southwest Airline là một trong những hãng vận tải thành công nhất hiện nay, lợi nhuận thường xuyên và đều đặn trong khi rất nhiều các đối thủ cạnh tranh khác đang đứng bên bờ vực phá sản. Phương châm của công ty đã cho thấy cơ sở của sự thành công tuyệt vời này: “Con người hiếm khi đạt đến thành công trừ khi họ cảm thấy vui vẻ khi làm việc” – trái ngược hoàn toàn với công việc không có tiếng cười được yêu cầu tại Công ty Ford. Và đó không phải chỉ là tập đoàn duy nhất của Mỹ yêu thích tiếng cười, thay các quy tắc làm việc cứng nhắc bằng sự vui vẻ, thoải mái. Theo *Wall Street Journal*, có hơn 50 công ty châu Âu – bao gồm cả các công ty như Nokia, Daimler-Chrysler và Alcatel – đã mời các nhà cố vấn về “giải trí nghiêm túc”, một kỹ năng dùng các khối ghép hình Lego, nhằm đào tạo những người quản lý. Thậm chí, hãng hàng không British Airway còn thuê riêng “người pha trò hợp tác” để làm cho không khí làm việc trở nên vui vẻ hơn.

Giống như năm năng lực anh em của mình, Giải trí bước ra từ bóng tối của sự phù phiếm và giữ một vị trí nổi bật. Homo ludens (Người vui vẻ) đang chứng minh rằng mình cũng có ảnh hưởng như Homo sapiens (Người hiểu biết) trong việc khiến cho guồng quay công việc luôn được vận hành tốt. Giải trí đã trở thành một phần quan trọng trong công việc, kinh doanh và hạnh phúc cá nhân. Sự quan trọng của giải trí được biểu hiện ở ba mặt sau: trò chơi, sự hài hước và niềm vui. Trò chơi (game), cụ thể là trò chơi điện tử (computer game) và trò chơi điện tử tương tác (video game) đã trở thành một ngành công nghiệp lớn và có sức ảnh hưởng. Nó mang lại những bài học về tư duy tổng quan cho khách hàng và tạo ra một thế hệ người lao động mới. Sự hài hước thể hiện rõ vai trò là người tạo ra hiệu quả quản lý, trí tuệ xúc cảm và đặc điểm tư duy của bán

cầu não phải. Và niềm vui, được minh họa bằng nụ cười vô điều kiện, đang chứng minh sức mạnh của mình trong việc giúp con người trở nên có ích và hạnh phúc hơn. Trong Thời đại Nhận thức, như chúng ta sẽ thấy, giải trí và những trò chơi không đơn thuần chỉ là trò chơi, sự vui vẻ và nụ cười là vô điều kiện.

Trò chơi

Dưới đây là một cảnh trong một video game rất được ưa thích có tên *American's Army* (Quân đội Hoa Kỳ):



Khi chơi trò này, bạn phải len lỏi trong một môi trường nguy hiểm, vừa cố gắng hạ gục kẻ thù, vừa phải tránh đòn. Bạn sẽ ghi điểm khi bắt giữ được những tên lính phe đối nghịch và khi giúp phe bạn tránh được nguy hiểm, một hình thức và cấu trúc giống như hầu hết các loại game khác. Và đây là câu hỏi: Công ty nào đã sản xuất trò chơi này? Nintendo? Sega? Electronic Art? Tất cả đều không phải. Tổ chức chế tạo, sản xuất và phân phối *America's Army* chính là… Quân đội Mỹ, Bộ Quốc phòng Mỹ.

Cách đây vài năm, Colonel Casey Wardynski, một giáo sư của Học viện Quân sự Mỹ (West Point), người chuyên nghiên cứu về nhân lực trong quân sự, đã tìm cách làm tăng số lượng tân binh cho lực lượng vũ trang vốn đã rơi vào tình trạng ảm đạm. Vì chế độ quân dịch đã kết thúc từ những năm 1970 và quy mô của lực lượng

quân đội đã giảm đi rất nhiều sau khi Chiến tranh lạnh kết thúc, do vậy, nguồn tân binh tiềm năng rất ít hiểu biết về cách phục vụ trong quân đội so với thế hệ đi trước. Trong khi nghiền ngẫm vấn đề này, Wardynski nhận thấy các học viên trường quân sự mà ông đã dạy ở West Point rất thích video game. Và một ý tưởng chợt lóe sáng ở bán cầu não phải, ông lờ mờ nghĩ tới một giải pháp thích hợp cho vấn đề này.

Wardynski phân vân, liệu quân đội có thể tiếp cận với những người trẻ tuổi ngay tại nơi họ sống thông qua các thiết bị game PlayStation của Sony, Xbox của Microsoft và trên máy tính cá nhân hay không? Khi những quảng cáo trên truyền hình và niềm tin của mỗi người không thể đem lại cho các tân binh một cảm giác thật về việc phục vụ trong quân đội thì có lẽ quân đội có thể làm được điều đó, như Wardynski đã nói, thay thế "những trải nghiệm ảo để có cảm nhận gián tiếp" bằng cách tạo một trò chơi tương tác. Ông đã trình bày kế hoạch của mình với Lầu Năm Góc, nơi rất quan tâm đến vấn đề thiếu hụt nhân lực và sẵn sàng thử bất cứ điều gì để cải thiện tình hình. Họ dành cho Wardynski một khoản ngân sách lớn và ông bắt đầu thực hiện xây dựng trò chơi mà ông nghĩ sẽ truyền tải được cuộc sống thực tế của quân đội, đồng thời cũng sẽ rất hấp dẫn và tạo thách thức cho người chơi. Hơn một năm sau, ông và một nhóm kỹ sư thuộc trường Cao học Naval, với sự giúp đỡ của một số lập trình viên và nghệ sĩ, đã xây dựng thành công sản phẩm *America's Army* và phát hành miễn phí trên trang web *www.GoArmy.com* vào ngày 4/7/2002. Ngay trong tuần đầu tiên, nhu cầu sử dụng đã lớn tới mức gây nghẽn mạng hệ thống điều khiển của quân đội. Ngày nay, số lượng người đăng ký trò chơi đã lên tới hơn 2 triệu, nó cũng được phân phối dưới dạng đĩa trò chơi tại các văn phòng tuyển quân và trên các tạp chí game. Mỗi tuần, có khoảng gần nửa triệu người ngồi trước màn hình máy tính và diễn tập các nhiệm vụ quân sự thông qua các nhiệm vụ mô phỏng trong game này.

America's Army thể hiện nó là loại game khác hẳn các loại game quân sự khác vì nó nhấn mạnh "hoạt động nhóm, những giá trị và tinh thần trách nhiệm là phương tiện để đạt được mục tiêu". Người chơi bắt đầu từ các bước rèn luyện cơ bản, nâng cao đến chơi với nhiều người, trong đó, những người chơi hoạt động trong

các đơn vị nhỏ và nếu thành công, họ sẽ tiếp tục trở thành lực lượng binh lính tinh nhuệ – lực lượng Mũ nồi xanh. Hầu hết các nhiệm vụ đều cần sự nỗ lực của toàn đội – như là giải thoát một tù binh chiến tranh, bảo mật thông tin liên lạc, cản trở việc bán vũ khí cho bọn khủng bố,… Người chơi kiếm được điểm không chỉ bằng cách tiêu diệt kẻ thù mà còn cả bằng cách bảo vệ đồng đội của mình và hoàn thành nhiệm vụ mà không có đồng đội nào trong nhóm bị thiệt mạng. Nếu bạn thử làm điều gì đó ngu ngốc như bắn những thường dân hoặc không chấp hành mệnh lệnh, bạn có thể sẽ phải kết thúc trò chơi trong nhà tù ảo Leavenworth hay bị trục xuất khỏi trò chơi. Và giống như bất cứ nhà sản xuất game nào, khi đã có một sản phẩm thành công trong tay, quân đội Mỹ tiếp tục sản xuất phần tiếp theo của game – một phiên bản mới mang tên: *America's Army: Special Forces* (Quân đội Hoa Kỳ : Lực lượng đặc nhiệm).

Điều này giống như dội một gáo nước lạnh vào những người có niềm tin cháy bỏng rằng giải trí chỉ là một khả năng dành riêng cho những kẻ thừa thời gian. Sự thật đáng ngạc nhiên hơn nhiều: khi General Motors tham gia ngành kinh doanh nghệ thuật thì quân đội Mỹ lại gia nhập ngành thương mại trò chơi. Bằng việc bán các đĩa game với giá tương đương các video game khác, quân đội Mỹ đã thu về 600 triệu đô-la trong năm đầu tiên phát hành.

Việc nắm bắt cơ hội của quân đội Mỹ trong lĩnh vực trò chơi điện tử tương tác chỉ là một ví dụ cho thấy tầm ảnh hưởng của các loại game này. Từ khởi đầu rất khiêm tốn cách đây 30 năm, khi Pong, một trong những game đầu tiên xuất hiện trên máy chơi điện tử tại các quán cà phê, video game (loại game chơi trên các máy vi tính, các trang web và trên các thiết bị chuyên dụng như PlayStation hay Xbox) đã trở thành một ngành thương mại bùng nổ và là một phần đáng chú ý trong cuộc sống thường ngày. Ví dụ:

• Một nửa số công dân Mỹ trên 6 tuổi chơi trò chơi điện tử. Mỗi năm, dân số nước Mỹ mua hơn 220 triệu game các loại, tức là khoảng hai trò chơi cho mỗi hộ gia đình. Và mặc dù nhiều người tin rằng loại trò chơi giải trí này chỉ dành cho nam giới, những đối tượng mang nhiễm sắc thể Y, nhưng ngày nay có đến hơn 40% người chơi là nữ.

• Tại Mỹ, ngành thương mại video games thậm chí còn phát triển hơn ngành công nghiệp điện ảnh. Người dân Mỹ dành tiền để mua các video game nhiều hơn là mua vé xem phim ngoài rạp. Tính trung bình, người Mỹ dành 75 giờ mỗi năm để chơi game, gấp hai lần so với thời điểm năm 1977 và hơn rất nhiều thời gian dành để xem các đĩa phim DVD và băng video.

• Công ty game Electronic Arts hiện nay đã nằm trong bảng Chỉ số Standard & Poor's 500 (bảng xếp hạng thị trường chứng khoán niêm yết của 500 công ty, tập đoàn hàng đầu nước Mỹ). Năm 2004, EA đạt doanh thu gần 3 tỷ đô-la, nhiều hơn tổng thu nhập của mười bộ phim ăn khách nhất trong năm. Loạt video game Mario của Nintendo đã đạt doanh thu hơn 7 tỷ đô-la kể từ khi phát hành lần đầu – gấp đôi doanh thu của loạt phim Star Wars (Chiến tranh giữa các vì sao).

Mặc dù vậy, rất nhiều người trưởng thành không hiểu thấu đáo tầm quan trọng của những trò chơi này, trừ khi họ sống cùng nhà với các thanh thiếu niên có chơi game. Với thế hệ trẻ ngày nay, các trò chơi đã trở thành một công cụ để giải quyết các vấn đề, cũng giống như xe cộ là phương tiện để thể hiện và khám phá bản thân vậy. Video games đã đi vào cuộc sống của thế hệ này cũng giống như ti vi đối với thế hệ cha ông họ. Ví dụ, theo một số khảo sát, tỷ lệ sinh viên đại học ở Mỹ thừa nhận từng chơi video game là 100%. Tìm một chú ếch trong khuôn viên trường đại học còn nhanh hơn tìm ra một sinh viên nào đó chưa từng thử qua trò chơi *Myst, Grand Theft Auto hay Sim City*. Như hai giáo sư thuộc trường Đại học Carnegie Mellon đã viết: "Chúng tôi thường tiến hành thăm dò kinh nghiệm của sinh viên về phương tiện truyền thông và nói chung, chúng tôi không thể tìm được một bộ phim nào mà tất cả 50 sinh viên của khóa học từng xem (ví dụ, chỉ có khoảng 1/3 sinh viên thường xem phim *Casablanca*). Tuy nhiên, chúng tôi có thể tìm thấy ít nhất một video game mà tất cả các sinh viên đều đã chơi, như *Super Mario Brother."*

Một số người – nhiều trong số đó thuộc thế hệ của tôi, ở độ tuổi khoảng 40 – cảm thấy thất vọng với những thông tin trên. Họ sợ

rằng mỗi giây phút chúng ta dành chơi game sẽ là một bước thụt lùi của trí thông minh của mỗi cá nhân và tiến trình xã hội. Thái độ đó biểu hiện sự thiếu hiểu biết về sức mạnh của các trò chơi. Trên thực tế, Giáo sư James Paul Gee thuộc trường Đại học Wisconsin, tác giả cuốn *What Video Games Have to Teach Us About Learning and Literacy* (Video game phải dạy chúng ta những gì về cách học và cách đọc?), đã lập luận rằng các trò chơi có thể trở thành một phương tiện quan trọng trong học tập: "Video game được gắn với các thiết kế và khuyến khích người chơi, mang lại những nguyên tắc học tập tốt, những nguyên tắc tốt so với việc chỉ bắt học sinh khổ luyện, học tập những điều căn bản và kiểm tra cho tới khi kiệt sức." Đó là lý do tại sao có rất nhiều người mua các trò video game rồi dành từ 50-100 giờ để vượt qua nó, gần bằng một học kỳ tại trường đại học. Gee viết: "Thực tế là khi trẻ em chơi video game, chúng có thể trải nghiệm một cách học hữu hiệu hơn rất nhiều so với trên lớp học. Việc học không chỉ là thuộc lòng các sự kiện rời rạc mà còn là kết nối và điều khiển chúng."

Thật vậy, phần lớn các nghiên cứu đã chỉ ra rằng chơi video game có thể giúp ích rất nhiều trong việc rèn giũa kỹ năng vô cùng cần thiết trong Thời đại Nhận thức. Ví như, một nghiên cứu quan trọng năm 2003 trên Tập san Nature cho thấy hàng loạt những lợi ích của việc chơi video game. Trong những bài kiểm tra về thị giác, những người chơi game đạt kết quả cao hơn 30% so với những người không chơi. Chơi video game giúp tăng cường khả năng nhận biết những thay đổi của môi trường xung quanh và năng lực xử lý đồng thời nhiều thông tin. Thậm chí, các bác sĩ cũng có thể thu được lợi ích từ khoảng thời gian ít ỏi dành cho GameCube (bộ video game nổi tiếng của hãng Nintendo, Nhật Bản). Một nghiên cứu chỉ ra, những bác sĩ "dành ít nhất 3 tiếng mỗi tuần chơi game sẽ gặp ít lỗi hơn đến 37% khi tiến hành phẫu thuật vùng bụng và thực hiện công việc nhanh hơn 27% so với các đồng nghiệp không chơi game". Một nghiên cứu khác còn chỉ ra, chơi video game khi đang làm việc có thể nâng cao năng suất lao động và đem đến sự hài lòng trong công việc.

Ngoài ra, cũng có những bằng chứng khác chứng minh rằng việc chơi video game tăng cường khả năng giải quyết các vấn đề

qua việc nhận biết hình mẫu chung của não phải. Có rất nhiều khía cạnh của video game giống với năng lực hòa hợp – như phát hiện các xu hướng, chỉ ra những liên kết và nhận thức được bức tranh toàn cảnh. Gee cho biết: "Điều chúng tôi muốn mọi người biết đó là làm thế nào để suy nghĩ sâu sắc về những vấn đề phức tạp (ví dụ, những nơi làm việc hiện đại, môi trường, mối quan hệ quốc tế, những va chạm trong xã hội, văn hóa,…), trong đó, mọi thứ đều tác động qua lại theo những cách phức tạp và những quyết định sai lầm có thể gây ra thảm họa." Máy vi tính và game có thể hướng dẫn bạn điều này. Thêm vào đó, thể loại game đang phát triển nhanh chóng nhất không phải những game bắn súng như America's Army mà là game nhập vai. Thể loại game này yêu cầu người chơi phải giả định mình là một nhân vật nhất định và khám phá thế giới ảo qua cách nhìn của nhân vật đó. Trải nghiệm với những loại game mô phỏng như vậy có thể giúp năng lực đồng cảm của bạn trở nên sâu sắc hơn và tạo cơ hội tập làm quen với những tương tác xã hội trong cuộc sống của chúng ta.

Hơn nữa, các trò chơi đang bắt đầu tiếp cận lĩnh vực y tế. Ví dụ, những đứa trẻ mắc bệnh tiểu đường hiện nay có thể sử dụng GlucoBoy, có liên kết với thiết bị Game Boy của Nintendo, để điều chỉnh lượng đường trong cơ thể. Và tại Trung tâm Y tế Thực tế ảo của bang California, các bác sĩ trị liệu đang áp dụng điều trị chứng ám ảnh và những rối loạn tâm lý khác bằng các video game, trong đó mô phỏng lái xe, bay, ở trên cao, trong không gian hẹp và những tình huống gây sợ hãi khác.

Chắc chắn các trò chơi là không hoàn hảo. Một số bằng chứng đã chỉ ra mối tương quan giữa việc chơi điện tử và thái độ hung hãn, mặc dù quan hệ nhân-quả này có tồn tại hay không vẫn chưa được khẳng định rõ ràng. Có một số loại game chỉ làm mất thời gian của bạn. Nhưng những video game có giá trị hơn nhiều so với những giá trị đạo đức mà các nhà luân lý học muốn bạn phải tin tưởng. Và thái độ mà những người chơi dành cho game chủ yếu dựa vào bán cầu não phải.

Cùng với việc trở thành công cụ giải trí cho hàng triệu người, thú chơi game đang trở thành một nghề nghiệp của hàng trăm nghìn

người, đặc biệt là những người tư duy phát triển toàn diện. Một nhà tuyển dụng trong ngành công nghiệp game cho biết, một nhân viên lý tưởng là người có thể "bắc một cây cầu nối sự ngăn cách giữa não trái và não phải". Các công ty không đồng tình với việc phân biệt các ngành nghệ thuật, lập trình, toán học và tâm lý học nhận thức. Ngược lại, họ tìm kiếm những người có thể ghép được những mảnh thuộc nhiều lĩnh vực với nhau và dệt chúng thành một tấm thảm lớn hơn. Sự phát triển nở rộ của các trò chơi cũng như việc đưa các công việc lập trình mang tính lặp lại tới châu Á đã làm thay đổi tầm quan trọng của nghề thiết kế game. Một nhà báo của chuyên mục game viết: "Những thay đổi trong game cho thấy yêu cầu trong tương lai đối với những người viết mã lệnh sẽ giảm đi nhưng nhu cầu về những nghệ sĩ, nhà sản xuất, người viết truyện và nhà thiết kế… sẽ tăng lên. Một nhà phát triển game cho biết: 'Chúng ta đã bước qua thời kỳ chỉ dựa vào các mã lệnh. Game đã trở thành một phương tiện nghệ thuật hơn.'"

Đó là một lý do khiến rất nhiều trường nghệ thuật đòi hỏi trình độ nghệ thuật và thiết kế game. Như tờ USA Today đưa tin, Viện Công nghệ DigiPen, gần Seattle, mở một khóa học bốn năm về video game, "đã nhanh chóng trở thành một trường Harvard đối với các sinh viên đam mê game vừa mới rời trường trung học". Trường được đặt biệt hiệu là Donkey Kong U – theo tên một trò chơi có nhân vật chính là một con gôrila do Shigeru Miyamoto thiết kế. Trường Điện ảnh Truyền hình nổi tiếng, thuộc Đại học Nam California, hiện đang có khóa học đào tạo trình độ thạc sĩ mỹ thuật về nghiên cứu game. Chris Swain, giảng viên dạy thiết kế game tại trường cho biết: "Khi Đại học Nam California mở một trường về phim ảnh cách đây 75 năm, đã có một số người hoài nghi về điều này. Chúng tôi tin rằng game chính là văn học của thế kỷ XXI. Khi nhìn vào các trò chơi ngày nay, có thể bạn sẽ khó nhận thấy điều đó, nhưng các mảnh ghép đang ở đúng vị trí để điều đó xảy ra."

Những trình bày rõ ràng nhất về vị trí trung tâm của game đối với nền kinh tế có thể được tìm thấy tại Trung tâm Công nghệ Giải trí, một sự cộng tác giữa Cao đẳng Mỹ Thuật và trường Công nghệ Máy tính của Đại học Carnegie Mellon. Trường Carnegie Mellon đào tạo một chứng chỉ hoàn toàn mới: Thạc sĩ công nghệ giải trí. Nó

được quảng cáo như là một “chương trình sau đại học cho não trái và não phải”. Các sinh viên được học mọi thứ, từ lập trình, kinh doanh cho tới cách ứng khẩu, và điều các sinh viên đạt được không phải là nghệ thuật hay khoa học mà là trình độ đa lĩnh vực học thuật. Nhà trường cho biết: “Đó là đỉnh cao học thuật của những nghiên cứu trong lĩnh vực này, do đó, nó có ý nghĩa quan trọng hơn là thạc sĩ văn chương (MA) hay thạc sĩ khoa học (MS) và học vị tương đương như thạc sĩ mỹ thuật (MFA) hay thạc sĩ quản trị kinh doanh (MBA).” Nếu như thạc sĩ mỹ thuật đóng vai trò như thạc sĩ quản trị kinh doanh trong thời đại mới, thì sẽ có một ngày, thạc sĩ công nghệ giải trí (MET) có thể thay thế cho thạc sĩ mỹ thuật. Học vị mới này yêu cầu và cho phép chúng ta có một tư duy hoàn toàn mới.

Sự hài hước

Với chủ đề trò chơi vẫn còn mới mẻ trong suy nghĩ của chúng ta, hãy cùng chơi một trò chơi mà tôi gọi là “Chọn điểm nút của câu chuyện”. Cách chơi như sau: Tôi sẽ đưa cho bạn phần đầu của một chuyện cười, sau đó, bạn hãy chọn điểm nút chính xác trong bốn gợi ý được đưa ra. Bạn sẵn sàng rồi chứ? Chúng ta sẽ bắt đầu câu chuyện.

Vào một sáng thứ Bảy của tháng 6, ông Jones nhìn thấy người hàng xóm, ông Smith, đang ở ngoài đường và bước lại phía mình. Jones hỏi: “Smith này, chiều nay anh có dùng tới máy xén cỏ không?” Ông Smith trả lời cảnh giác: “Ừ, có chứ!” Và Jones nói:

(a) “Ồ, thế à! Liệu tôi có thể mượn nó khi anh làm xong không?”

(b) “Tuyệt! Như vậy là anh sẽ không dùng tới gậy đánh gôn. Tôi mượn nó được chứ?”

(c) “Ối!” khi ông dẫm lên chiếc cào cỏ, nó suýt bật vào mặt ông.

(d) “Lũ chim luôn ăn mất những hạt cỏ của tôi.”

Điểm chốt đúng của câu chuyện trên, tất nhiên là đáp án (b). Đáp án (a) hợp lý nhưng không khiến người đọc ngạc nhiên hay buồn cười. Đáp án (c) quả thật đáng ngạc nhiên, và nét hài hước

trong đó có thể khiến bạn bật cười nhưng nó không liền mạch với đoạn mở đầu. Đáp án (d) thì hoàn toàn không liên quan.

Tôi không hề nghe mẩu chuyện cười này tại câu lạc bộ đêm hay từ một bộ phim hài đặc biệt nào trên kênh HBO. Tôi lấy nó từ một nghiên cứu về thần kinh học năm 1999, được xuất bản trên tập san Brain (Bộ não) (điều này cũng giải thích lý do tại sao câu chuyện trên đây không phân biệt hai phần của não). Để kiểm tra tầm quan trọng của hai bán cầu não trong việc tạo ra sự hài hước, hai nhà thần kinh học Prabitha Shammi và Donald Stuss đã tiến hành một cuộc thí nghiệm, trong đó họ thực hiện bài kiểm tra "Chọn điểm chốt cho câu chuyện" giống như ở trên với hàng loạt các đề tài. Nhóm đối chứng, là những người không bị tổn thương não, chọn đáp án (b), có lẽ bạn cũng đã chọn điểm chốt này. Nhưng nhóm thực nghiệm, gồm những người bị tổn thương bán cầu não phải (cụ thể là thùy trước của bán cầu não), lại có rất ít người chọn đáp án đó. Thay vào đó, họ thường chọn một trong những đáp án còn lại, và có vẻ như thiên về đáp án (c) nhiều hơn, trong đó ông Jones bị cái cào cỏ đập vào mũi.

Từ nghiên cứu của mình, hai nhà thần kinh học đã kết luận bán cầu não phải đóng một vai trò thiết yếu trong việc hiểu và đánh giá đúng sự hài hước. Khi bán cầu não đó bị tổn thương, khả năng xử lý chuyện cười của não bị ảnh hưởng, thậm chí ngay cả khi đã giảm đi một nửa sự phức tạp. Lý do phải đi từ bản chất của sự hài hước và những đặc tính của bán cầu não phải. Sự hài hước thường bao hàm những yếu tố phi lý. Một câu chuyện thường diễn biến đến khi đột nhiên có một điều gì đó ngạc nhiên và phi lý xuất hiện. Bán cầu não trái lại không thích sự ngạc nhiên hay phi lý này. (Nó kêu lên: "Gậy đánh gôn? Nó liên quan quái gì đến việc cắt cỏ chứ? Chúng chẳng có ý nghĩa gì cả"). Do đó, cũng giống ẩn dụ và biểu hiện phi ngôn ngữ, nó quay sang người bạn bên cạnh, bán cầu não phải, kêu gọi sự giúp đỡ. Trong trường hợp này, bán cầu não phải giải thích điểm không hợp lý này bằng cách hướng lời chú thích sang một hướng mới. (Nó giải thích: "Bạn thấy không, ông Jones đang trêu ông Smith đấy! Ha ha ha!"). Nhưng nếu bán cầu não phải - kẻ thích hài hước, chuyên giải quyết những phi lý, bị tổn thương thì não của chúng ta sẽ gặp khó khăn hơn rất nhiều trong việc hiểu được sự hài hước.

Thay cho sự liền mạch đi ngay sau sự ngạc nhiên – chuỗi hành vi thông thường đối với một chuyện cười hiệu quả – phần não bộ vừa kêu thét lên đó sẽ chững lại, làm đảo lộn chuỗi sự kiện

Tầm quan trọng của khả năng chuyên môn hóa việc hiểu chuyện hài vượt lên khỏi sự thoải mái, nhờ đó mà chúng ta có thể chọn lựa đúng điểm chốt của câu chuyện*. Shammi và Stuss thừa nhận sự hài hước còn đại diện cho một trong những hình thức cao nhất của trí tuệ con người. Họ viết: "Toàn bộ câu chuyện này đã có một hàm ý sâu sắc. Thùy trước của bán cầu não phải từng được xem như phần thầm lặng nhất trong bộ não (trong một số trường hợp, nó đúng là như vậy). Ngược lại, nó đại diện cho một trong những vùng quan trọng nhất của bộ não con người… và quyết định những chức năng nhận thức cao nhất cũng như tiến hóa nhất của con người."

Sự hài hước thể hiện nhiều thuộc tính mạnh nhất của bán cầu não phải – khả năng đặt các tình huống vào hoàn cảnh cụ thể, thấy được bức tranh toàn cảnh và kết hợp những khía cạnh khác nhau trong một liên kết mới. Nó khiến khía cạnh này của giải trí trở nên có giá trị hơn trong thế giới của công việc. Fabio Sala viết trên tờ Harvard Business Review: "Qua hơn bốn thập kỷ tìm tòi, rất nhiều nhà nghiên cứu đã khẳng định được một số hiểu biết hết sức thông thường: Sự hài hước, khi được sử dụng rất khéo léo, giúp cho bộ máy quản lý hoạt động trơn tru. Nó giúp giảm bớt thái độ thù địch, làm hạ thấp sự chỉ trích, làm dịu đi sự căng thẳng, cải thiện tinh thần và giúp truyền đạt những thông điệp khó nói." Theo nghiên cứu, những nhà quản lý cấp cao hiệu quả nhất thể hiện sự hài hước thường xuyên gấp hai lần những nhà quản lý cấp trung. Sala nói: "Khả năng hài hước tự nhiên thường đi kèm, và có thể là nơi tạo ra, nét đặc trưng rộng hơn của người quản lý: trí tuệ xúc cảm ở mức độ cao."

Tất nhiên, sự hài hước có lẽ là một sự vật dễ thay đổi trong các tổ chức. David Collinson, người liên quan tới câu chuyện kỷ luật nghiêm ngặt tại nhà máy sản xuất của Ford, cũng là người nghiên cứu sự hài hước trong các tổ chức, cho biết: "Cố gắng tạo ra sự hài hước, trên thực tế có thể ngăn chặn sự hài hước, trong khi việc

ngăn chặn sự hài hước lại có thể dẫn đến sự hồi sinh của nó." Và nó tỏ ra khác biệt về cường độ với rất nhiều khía cạnh tác động khác nhau. Ví dụ, hài hước tiêu cực có thể dẫn đến sự phản ứng tiêu cực. Nó có thể phá vỡ cơ cấu tổ chức, tạo nên những sự chia cách khó vượt qua. Collinson viết: "Ngược lại với vai trò luôn là nguồn cố kết xã hội, sự hài hước có thể phản ánh và tăng cường, khớp nối với nhau và làm nổi bật những chia rẽ, căng thẳng, xung đột, sự không cân xứng trong quan hệ và bất bình đẳng tại nơi làm việc."

Nhưng khi được sử dụng tinh tế hơn, sự hài hước có thể là một thứ thần dược. Collinson cho biết: "Các câu chuyện cười mọi người kể cho nhau tại nơi làm việc có thể bộc lộ nhiều về tổ chức, cách quản lý, văn hóa và những mâu thuẫn của nó, thậm chí chúng còn bộc lộ nhiều hơn cả việc cẩn thận trả lời các bài khảo sát mang tính hành chính." Thomas A. Stewart, tổng biên tập tờ Harvard Business Review, đã gợi ý cách khai thác các bài văn, thơ châm biếm trong công ty để tìm kiếm manh mối về linh hồn của tổ chức. Sau khi khám phá ra vô số giao dịch mờ ám của Enron, ông đã bị đả kích ngay tại cuộc thi tài năng của hãng trước khi những kiểm toán viên có bất cứ nghi ngờ nào về việc làm sai trái của công ty năng lượng tai tiếng này. Và sự hài hước có thể trở thành một công cụ gắn kết trong các tổ chức, công ty vì bất cứ ai từng đứng tán dóc với nhau tại chiếc máy làm lạnh nước hoặc cười đùa với các đồng nghiệp trong giờ ăn trưa cũng hiểu điều này. Thay vì áp dụng kỷ luật với những người thích đùa – như Công ty Ford đã từng làm ở thế kỷ trước – các tổ chức nên tìm kiếm và đối xử với sự hài hước như với một tài sản quý giá của công ty. Đã đến lúc chúng ta phải đưa sự hài hước thoát khỏi tình trạng bị coi như một thứ giải trí rẻ tiền và trả nó về đúng vị trí mà nó đáng được nhận – một dạng trí tuệ tinh tế và riêng biệt của con người. Nó không thể bị bất cứ loại máy móc nào sao chép, bắt chước và ngày càng trở nên có giá trị trong một thế giới nhận thức tốt, cảm thụ cao.

Niềm vui

Tại Ấn Độ, mọi thứ luôn khởi đầu muộn hơn một chút so với thế giới, ngoại trừ các câu lạc bộ những người thích cười, chúng luôn bắt đầu đúng giờ. Vào 6h30 sáng, Kiri Agarawal thổi còi và 43 người

– trong đó có bác sĩ Kataria, vợ ông, Maduri, và tôi – tụ tập lại thành nửa vòng tròn khá lộn xộn. Agarawal dừng lại và sau đó tất cả 44 người chúng tôi bắt đầu đi lại, vừa cùng nhau vỗ tay đều vừa hô to: “Ho-ho, ha-ha-ha… Ho-ho, ha-ha-ha”, cứ thế lặp đi lặp lại.

Chúng tôi đang ở Khu liên hợp thể thao Prabodhan, cách nhà của Kataria trong khu vực dân cư phía tây bắc Bombay, vài dặm. Nơi được gọi là “khu liên hợp thể thao” là một bức tường bê tông dễ sụp lở bao quanh một sân bóng đá lầy lội và một đường chạy bị rạn nứt. Trong vòng 40 phút, tôi làm những điều – tại nơi công cộng, với những người xa lạ – tôi chưa bao giờ làm. Với những thành viên khác của câu lạc bộ những người thích cười, tôi chuyển sang một loạt các bài tập kết hợp yoga và môn thể dục mềm dẻo – xen vào một chút phương pháp diễn xuất để có phương pháp luyện tập tốt. Một trong những bài tập đầu tiên của chúng tôi là “Nụ cười Namate ”. Chúng tôi chắp tay lại, đưa tay lên mặt theo tư thế chào hỏi truyền thống của người Hin-đu, nhìn chằm chằm vào một thành viên khác, sau đó cười. Tôi cảm thấy hơi khó khăn khi thực hiện việc này. Làm mình cười khó hơn nhiều so với những nụ cười giả tạo mà tôi đã nhắc tới ở Chương7 . Do đó, tôi bắt đầu thốt ra những âm đơn giản như “Ha, ha, ha, ha, ha, ha”. Có một điều gì đó rất lạ đã xảy ra, tiếng cười bị gượng ép của tôi đã bắt đầu trở nên tự nhiên hơn và tiếng cười của những người khác dường như kêu gọi tôi ra khỏi nơi ẩn náu.

Một lát sau, chúng tôi thực hiện bài tập tiếp theo có tên “Chỉ cười”. Tôi thực hiện theo hướng dẫn của Kataria. Ông mặc chiếc quần jeans, đeo một chiếc hoa tai nạm kim cương và mặc chiếc áo phông màu đỏ có dòng chữ: NGHĨ TỔNG THỂ, CƯỜI CỤC BỘ. Ông để ngửa bàn tay, đi theo vòng tròn và hô to, lặp đi lặp lại: “Tôi không biết tại sao tôi đang cười.” Tôi làm giống như thế. Nụ cười của Kataria – ông thường nhắm chặt mắt lại khi cười – dường như đưa ông đến một thế giới khác. Sau mỗi lần cười, chúng tôi dành thêm một phút đi vòng quanh, vỗ tay theo nhịp 1-2, 1-2-3 và lặp đi lặp lại tiếng “Ho-ho, ha-ha-ha”.

Những gì tôi trải qua là không bình thường nhưng nó giúp con người cảm thấy khỏe mạnh. Việc không bình thường là khi chứng

kiến 43 người – hầu hết trong số họ là phụ nữ có tuổi, mặc sari (trang phục truyền thống của phụ nữ Hin-đu), thực hiện "nụ cười sư tử", họ đưa lưỡi ra ngoài, giơ bàn tay lên như thể đang cào xé và kêu lên như đang bị ám ảnh. Nhưng nó làm mọi người cảm thấy khỏe mạnh khi được ở ngoài trời và cười không vì lý do gì cả, vì – mặc cho thái độ hoài nghi của tôi – nó mang lại cảm giác rất tốt.



Sau đó, khi chúng tôi trở về văn phòng của Kataria, ông kể cho tôi nghe nụ cười đã giúp định hình cuộc sống của ông như thế nào. Là con út trong một gia đình có tám anh chị em, ông sinh ra tại một làng quê nhỏ của bang Punjab. Cha mẹ ông không được học hành tử tế nhưng người mẹ muốn ông trở thành bác sĩ. Kataria vào học trường y và trong những năm 1980, ông bắt đầu hành nghề bác sĩ nội khoa trên một phương tiện lưu động. Ông đã đi khắp Bombay để khám chữa bệnh. Đầu những năm 1990, ngoài việc điều trị cho các bệnh nhân, ông bắt đầu biên tập cho một tạp chí sức khỏe mang tên *My Doctor* (Bác sĩ của tôi). Sau khi để ý thấy các bệnh nhân có xu hướng phục hồi nhanh hơn khi họ cười, năm 1995, ông đã viết một bài báo mang tên: "Nụ cười: Phương thuốc tốt nhất".

Kataria kể lại: "Nếu nụ cười tốt như vậy thì tại sao không thành lập một câu lạc bộ cười? (Khoảng ¼ các câu nói của các bác sĩ giỏi dường như đều theo nhiều dạng khác nhau của câu "Tại sao không?") Ý tưởng lóe lên trong đầu tôi, lúc đó là 4h sáng, ngày

13/3/1995. Trong ba tiếng đồng hồ, tôi đến một công viên công cộng và bắt đầu hỏi mọi người xem họ có muốn cười cùng tôi trong câu lạc bộ cười hay không." Chỉ có bốn người nhận lời tham gia. Ông giải thích lợi ích mà nụ cười mang lại, sau đó năm người họ đã kể một loạt những chuyện cười và về sau, mọi người cảm thấy rất tốt. Họ tiếp tục mỗi ngày sau đó, nhưng đến ngày thứ mười, họ gặp phải một trở ngại: không còn chuyện cười để kể nữa. Kataria bế tắc. Ngay sau đó, ông nhận ra rằng họ có thể không cần tới chuyện cười để có thể cười. Ông nói với vợ mình, một giáo viên dạy yoga, về việc tạo ra một loạt các bài tập cười và kết luận: "Tại sao không kết hợp nhịp thở của yoga với nụ cười để tạo nên nụ cười yoga?" Và theo đó, một trào lưu mới đã ra đời. Ông nói: "Nếu tôi không phải là một bác sĩ, hẳn mọi người đã cười nhạo tôi." "Phòng tuyến" đó luôn bảo vệ cho ông. Ông nhắm đôi mắt lại, nghiêng đầu về phía sau và cười.

Với Kataria, sự hài hước không phải là điều kiện tiên quyết cho nụ cười. Mục tiêu của câu lạc bộ mà ông thành lập là nụ cười "không suy nghĩ". "Khi đang cười, bạn không thể suy nghĩ. Đó là mục tiêu mà chúng ta đạt được khi thiền định." Một tâm trí thiền định chính là con đường tiến tới niềm vui. Kataria nói, niềm vui khác với hạnh phúc. Hạnh phúc cần có điều kiện nhưng niềm vui thì không. "Khi bạn phải phụ thuộc vào một điều gì đó để khiến mình cười, nụ cười đó không thuộc về bạn. Đó là một nụ cười có điều kiện. Nhưng trong câu lạc bộ những người thích cười, nguồn gốc của nụ cười không nằm ngoài cơ thể của chúng ta nó nằm trong mỗi người." Kataria đã chỉ ra rằng trẻ em không thật sự thấu hiểu sự hài hước khi chúng còn bé, nhưng chúng lại cười từ khi là trẻ sơ sinh. Thực tế, các nghiên cứu truyền thống cho thấy, trẻ em cười hàng trăm lần mỗi ngày và người lớn chỉ cười khoảng hơn mười lần. Ông nói, nụ cười yoga trong một nhóm có thể giúp mọi người chuyển từ niềm hạnh phúc có điều kiện của người lớn sang niềm vui vô điều kiện của trẻ con. Ông nói: "Tôi muốn giúp mọi người tìm lại sự vui đùa như lúc trẻ thơ."

Hiện tại, trong tiềm thức tôi thường xuyên có những lời gợi ý nhỏ rằng tôi cần phải tìm lại tinh thần trẻ thơ khiến tôi phải đảo mắt giấu vội ví của mình. Nhưng khoa học dường như ủng hộ cho khẳng

định của Kataria về tác dụng của nụ cười. Nụ cười không thể chữa khỏi bệnh lao nhưng hành động lạ lùng này của con người – những rung động đều đặn của không khí và âm thanh phát ra qua cổ họng – lại rất tốt đối với chúng ta, đó là điều không thể phủ nhận. Ví như những nghiên cứu của bác sĩ Lee Berk, Trung tâm nghiên cứu Miễn dịch Thần kinh học tại trường Y Loma Linda, đã cho thấy nụ cười có thể giúp giảm lượng hormone gây căng thẳng và tăng cường hệ thống miễn dịch. Trong cuốn sách *Laughter A Scientifie Investigation* (Nụ cười: Một nghiên cứu khoa học) có cung cấp một bản kê khai chi tiết về tính nhân loại học và sinh vật học của nụ cười. Tác giả cuốn sách, nhà thần kinh học Robert Provine viết: "Ghi chép khoa học đã chỉ ra những nhận định giản dị nhưng ngày càng rõ ràng về khả năng làm giảm đau đớn của sự hài hước và nụ cười." Hơn nữa, nụ cười còn có những tác dụng như khi chúng ta tập thể dục nhịp điệu. Nó làm hệ thống tim mạch hoạt động, làm tăng nhịp tim và bơm nhiều máu tới các bộ phận trong cơ thể hơn. Provine trích dẫn lời nhà nghiên cứu nụ cười William Fry: "phải mất mười phút chèo thuyền bằng máy tập ở nhà để có thể đạt được nhịp tim bằng nhịp tim có được nhờ nụ cười vui vẻ trong vòng một phút". Có lẽ quan trọng hơn cả, nụ cười là một hoạt động mang tính xã hội. Rất nhiều bằng chứng đã chứng minh rằng những người có mối quan hệ thường xuyên và thoải mái với người khác thì khỏe mạnh hơn và hạnh phúc hơn. Provine nói: "Nụ cười có tác động tới các mối quan hệ nhiều hơn là những câu chuyện hài hước." Chúng ta hiếm khi cười một mình. Nhưng chúng ta thường không thể không cười khi những người khác bắt đầu cười một mình. Nụ cười là một dạng giao tiếp phi ngôn ngữ, nó truyền tải sự đồng cảm, thậm chí còn dễ lây lan hơn việc ngáp ngủ mà chúng ta đã nhắc tới ở Chương 7. Các câu lạc bộ những người thích cười – giống như bản thân nụ cười, luôn luôn thoải mái, tự do và bạn không phải trả một khoản phí nào – chúng kết hợp những yếu tố của bốn hoạt động rất hữu ích (yoga, thiền, thể dục nhịp điệu và giao tiếp xã hội) thành hoạt động thứ năm.

Đó là lý do tại sao Kataria tin tưởng rằng trận tuyến tiếp theo của các câu lạc bộ những người thích cười là nơi sự căng thẳng luôn xuất hiện với cường độ mạnh: nơi làm việc. Ông nói: "Nụ cười

có thể đóng vai trò quan trọng trong việc giảm căng thẳng ở nơi làm việc.” Ông cho biết các doanh nghiệp tin tưởng rằng “những người nghiêm nghị có tinh thần trách nhiệm hơn. Điều đó không đúng. Đó chỉ là những thông tin của ngày-hôm-qua. Những người thích cười là người sáng tạo hơn. Họ là những người làm việc hiệu quả hơn và những người có thể cười nói cùng nhau thì sẽ có thể làm việc cùng nhau”. Các công ty như Glaxo và Volvo đã nắm bắt được thông điệp này. Họ đã tổ chức các câu lạc bộ những người thích cười ngay tại công ty. Steve Wilson, học trò của Kataria, người tự coi mình là “nhà nghiên cứu niềm vui” tại Ohio, đang dùng thông điệp này để liên kết châu Mỹ. Kataria nói: “Chúng ta nên có các phòng để cười tại mỗi công ty. Nếu có thể có một phòng hút thuốc ở công ty thì tại sao không thể có một phòng cười?”

Tôi cho rằng công ty máy tính IBM sẽ thành lập một phòng cười trong thời gian tới (dù có thể có những người nghi ngờ chắc gì 500 hệ thống giữ chức năng chạy chương trình của Fortune có chịu bỏ tiền ra để chơi với những khối Legos). Nhưng rõ ràng trong một thời kỳ dư thừa như hiện nay, nụ cười tạo ra những điều mà bán cầu não trái không thể làm được. Nói một cách khái quát hơn, ngày nay, giải trí thật sự có thể giúp tăng cường và làm công việc trở nên có giá trị hơn. Các trò chơi đem lại cho một thế hệ lao động mới rất nhiều bài học về tư duy toàn diện và làm trỗi dậy một ngành công nghiệp đòi hỏi một số kỹ năng quan trọng của Thời đại Nhận thức. Sự hài hước đại diện cho nhiều khía cạnh của tư duy tinh tế mà thời kỳ tự động hóa, xuất khẩu việc làm đang đòi hỏi. Chỉ có nụ cười thuần túy mới có thể đem đến niềm vui, từ đó dẫn tới những sáng tạo lớn hơn, hiệu quả công việc cao hơn và sự hợp tác ăn ý hơn.

Kataria nói với tôi: “Bộ não bị giới hạn là một công nghệ. Bạn làm cái này, bạn có cái này. Bạn làm cái kia, bạn có cái kia. Đó là logic toán học. Tôi lại coi nụ cười là toán học siêu nhiên. Nó không có nghĩa là 2 cộng 2 phải bằng 4, 2 cộng 2 có thể bằng 64.” Sau đó, ông nở nụ cười.



DANH MỤC

Thiết kế

Kể chuyện

Hòa hợp

Đồng cảm

Giải trí

Tìm kiếm ý nghĩa

Tìm kiếm một câu lạc bộ những người thích đùa

Có thể dễ dàng làm cho cuộc sống trở nên thú vị hơn bằng cách tới thăm một câu lạc bộ những người thích cười. Những câu lạc bộ này đang mở rộng từng ngày từng giờ. (Để xem danh sách của các câu lạc bộ, hãy truy cập website Laughter Yoga). Bác sĩ Madan Kataria, người thầy đáng kính của những tiếng cười, cũng đã xuất bản một cuốn sách, băng video và DVD mang tên Laugh For No Reason (Cười vô điều kiện), trong đó giải thích những cơ sở nụ cười yoga cũng như các học thuyết và luận chứng khoa học hỗ trợ. Những tài liệu chữ viết và hình ảnh này có giá 30 đô-la, nhưng bản

thân các câu lạc bộ cười thì hoàn toàn miễn phí. Như Kataria nói: “Không thủ tục, không thu phí và không ồn ào.” Vào mùa xuân, hãy chú ý tới ngày Thế giới Cười, tổ chức hàng năm vào ngày chủ nhật đầu tiên của tháng 5. Hãy nhắc lại theo tôi: Ho-ho, Ha-ha-ha. *(Để tìm hiểu thêm, hãy truy cập tại www.laughteryoga.org).*

Chơi trò viết lời bình cho hình ảnh

Ở Chương 2, chúng ta đã biết về Dự án Cầu vồng do Robert Sternberg của Đại học Yale thực hiện, một hình thức thay thế cho kỳ thi đầu vào đại học (SAT), dùng để đánh giá những khả năng tư duy toàn diện hơn. Một trong những bài tập là yêu cầu người tham gia kiểm tra đưa ra những lời bình cho các bức tranh của tạp chí *New Yorker*, trong đó, những chú thích gốc đã được bỏ đi. Hãy thử làm bài tập này một mình hoặc cùng với một vài người nếu bạn muốn. Hãy chọn khoảng năm hoặc sáu hình vẽ từ *New Yorker* hoặc bất cứ tờ báo nào khác, cắt chúng ra khỏi tạp chí nhưng che đi phần lời bình. Sau đó, đưa phần hình không có lời bình cho những người bạn – và yêu cầu họ nghĩ ra phần lời bình của riêng mình. Viết. Xóa. Lặp lại như vậy. Bạn sẽ rất ngạc nhiên khi thấy việc này có thể mang lại sự thích thú và vui vẻ đến mức nào cho bạn. (Đây cũng là một cách luyện tập tốt cho các bài thi về lời bình thường có ở các trang cuối của ấn bản New Yorker phát hành hàng ngày). Để hiểu hơn về bài tập này cũng như có những chủ đề hình ảnh hài hước hơn, hãy tham khảo cuốn sách của nhà biên tập hình ảnh trên New Yorker mang tên Người vẽ tranh biếm họa. (Và nếu bạn thật sự quan tâm đến điều này, hãy tìm mua *CD Những hình ảnh đầy đủ từ tờ New Yorker* do Mankoff biên tập, bao gồm một CD hướng dẫn với toàn bộ 68.647 hình ảnh đã được xuất bản trên tạp chí New Yorker). Mankoff cho biết, các lời bình cần phải “có nhịp điệu, ngắn gọn và bất ngờ”. Và sự hài hước chứa đựng trong các phần lời bình phụ thuộc chủ yếu vào sự nhạy cảm của bán cầu não phải. Ông viết: “Hầu hết các hình ảnh hay những ý tưởng hài hước đều có sự kết hợp khác thường này. Đó là sự pha trộn của các khái niệm và trùng khớp của các đề tài mà tư duy nhận thức chối bỏ. Nhưng điều đó hoàn toàn cần thiết để tạo ra những ý tưởng mới. Một cách để kích thích suy nghĩ về điều đó là ghép đôi các ý tưởng và làm cho chúng hòa hợp với nhau.”

Xác định mức độ hài hước

Giáo sư James Thorson, Đại học Nebraska-Omaha, đã nghĩ ra một thang đo sự hài hước đa chiều, nó được các nhà nghiên cứu lẫn các bác sĩ lâm sàng sử dụng để đánh giá mức độ vui vẻ của mỗi cá nhân. Bài kiểm tra hỏi về những câu đại loại như bạn có sử dụng khiếu hài hước để giải quyết các vấn đề không hay bạn bè có coi bạn là một người vui vẻ không. Nghiên cứu của Thorson đã cho thấy "những ai đạt được kết quả cao trên thang đo sự hài hước đa chiều sẽ có mức độ buồn chán thấp hơn và đặt mục tiêu cao hơn những người đạt kết quả thấp". Hãy tự kiểm tra xem bạn đang ở mức độ nào. *(Thông tin chi tiết xem tại www.tinyurl.com/6t7ff).*

Vui vẻ và phát minh

Vui vẻ và phát minh có rất nhiều điểm chung. Những nhà phát minh lỗi lạc là người hết sức vui tính. Những người hài hước nhất đều có óc sáng tạo. Một nơi có thể giúp bạn hiểu được các mối quan hệ này là cuộc triển lãm lưu động "Phát minh với sự vui vẻ" của Viện Smithsonian. Nó "tập trung vào những điểm tương đồng giữa cách trẻ con và người lớn vui vẻ với quá trình sáng tạo, được các nhà cải cách về khoa học và công nghệ sử dụng" và khảo sát "rất nhiều thói quen hài hước của trí tuệ, làm nền tảng cho sự sáng tạo". Triển lãm sẽ diễn ra trên khắp nước Mỹ trong một vài năm. Nếu bạn không thể tham quan triển lãm trên thực tế, hãy tìm hiểu thông tin trên website "Phát minh với sự vui vẻ". *(Thông tin chi tiết xem tại www.inventionatplay.org).*

Thử chơi một trò chơi

Bạn phải hiểu về các video game. Tôi nói hoàn toàn nghiêm túc! Bạn phải hiểu. Do đó, nếu bạn không biết cách chơi, hãy dành thời gian để nhanh chóng học cách chơi các trò chơi trên máy vi tính, chơi online và chơi thông qua các công cụ đặc biệt như Game Boy hay PlayStation. Hãy hỏi đám trẻ con nhà bạn, hỏi bọn trẻ nhà hàng xóm hoặc đi đến một gian hàng bán đồ điện tử như Best Buy, nơi thường trưng bày các trò chơi và hỏi họ một bản chơi thử. Bạn sẽ không thấy tiếc về điều này, thậm chí bạn có thể bị nghiện game. Ít

nhất, bạn cũng sẽ bắt đầu hiểu được những cấu trúc mới đầy cuốn hút, những mẫu chuyện kể và phong cách suy nghĩ mà những game này mang lại. Để thêm sắc thái mới cho thế giới game, hãy xem qua bất cứ cuốn tạp chí nào trong rất nhiều tạp chí về game hiện có trên thị trường. (Bạn có thể tìm thấy chúng tại các cửa hàng điện tử). Bạn cũng nên nghiên cứu kỹ các trang web cung cấp những bài học vỡ lòng khôn ngoan và một số mẩu tin về các game hấp dẫn sau:

Game Spot – Một trong những trang web tổng quan về game tốt nhất trên thế giới. *(Hãy truy cập www.gamespot.com để biết thêm chi tiết).*

Game Talk – Một cộng đồng trên mạng dành cho những người chơi game. *(Hãy truy cập www.gametalk.com để biết thêm chi tiết).*

Game Zone – Một trang web tổng quan khác chuyên về game với các thông tin cũng như các nhận xét về game trên mọi thiết bị. *(Hãy truy cập www.gamezone.com để biết thêm chi tiết).*

Newsgaming – Hoạt động trên ranh giới giữa hai lĩnh vực game và bình luận chính trị. Trang web này cung cấp các trò chơi dựa trên sự kiện thực tế. *(Hãy truy cập www.newsgaming.com để biết thêm chi tiết).*

Dự án thư mục cho Video Games – Một danh sách khổng lồ các trang web về game thú vị và game trực tuyến trên Internet. *(Truy cập www.dmoz.org/Games/Video-Games/full-index.html để biết thêm chi tiết).*

There – Trang web này tự quảng cáo như một "cuộc trốn chạy trực tuyến". Bạn trở thành một nhân vật, sau đó, gặp gỡ những người chơi khác trên một hòn đảo được sắp đặt giống như thật. Nó có thể không thật sự đúng với mong muốn của bạn nhưng bản chơi thử là một khám phá đáng giá giúp bạn có chút khái niệm về trò chơi nhập vai. (Hãy truy cập www.there.com để biết thêm chi tiết).

Bình luận về trò chơi không dây – Trang web này là một nguồn thông tin tuyệt vời về trò chơi không dây (wirelessgaming) – những game mà bạn có thể chơi trên điện thoại di động và qua các

thiết bị không dây khác. Tại đây cũng có rất nhiều trò chơi cho phép bạn tải miễn phí. *(Hãy truy cập www.wgamer.com để biết thêm chi tiết).*

Những nữ game thủ – Đây chính là cánh cổng lớn nhất trên Internet cho người chơi là nữ giới. Trang web có chủ đề chính là những đánh giá thông thường và các thông cáo về sản phẩm cũng như những thông tin quan trọng về các xu hướng của ngành công nghiệp game. *(Hãy truy cập www.womengamers.com để biết thêm chi tiết).*

Yahoo! Games – Một sự giới thiệu tuyệt vời về các loại game online, trang web này cho phép bạn có thể chơi tất cả các loại game, từ trò cờ tào cáo tới bài canaxta Nam Mỹ hay Toki Toki Boom,… với mọi người ở khắp nơi trên thế giới. *(Hãy truy cập www.games.yahoo.com để biết thêm chi tiết).*

Trở lại trường cũ

Cách tốt nhất để bạn tiếp cận với tâm hồn trẻ thơ của mình là hãy để nó bộc lộ qua một vài trò chơi. Do đó, hãy trở lại trường… hay ít nhất, hãy trở về sân chơi. Đến thăm sân trường, chọn cho mình một chỗ ngồi trên băng ghế và quan sát xem những đứa trẻ đang chơi đùa như thế nào. Hãy xem những cảm giác tò mò và thắc mắc trẻ thơ của chúng có thâm nhập được vào hệ thống miễn dịch người lớn của bạn hay không.

Để kết hợp công việc kinh doanh với sự thích thú, hãy xếp lịch cho ngày nghỉ sắp tới của nhân viên diễn ra tại một trường tiểu học. Nói về những ưu tiên chiến lược sẽ mang một nghĩa mới khi mọi người cùng trong một lớp học, nơi có những bảng thông báo khuyên nhủ người ta phải “Chơi công bằng, Không đánh nhau và Hãy ngoan ngoãn”. Nếu chuyến viếng thăm quá khứ này thật sự hiệu quả, hãy dành một ngày khám phá tại bảo tàng dành cho trẻ em. Bạn sẽ không chỉ được chạm tay vào những hiện vật tại bảo tàng mà còn được đắm chìm trong không khí học tập và nụ cười của những con người bé nhỏ xung quanh. Những nơi như vậy cũng là một lựa chọn thú vị cho việc gặp gỡ hay thoát khỏi những căng thẳng mà bạn gặp

phải. Hãy truy cập website của Hội liên hiệp Bảo tàng Trẻ em để kết nối với các bảo tàng trẻ em trên toàn thế giới. *(Hãy truy cập www.childrensmuseums.org để biết thêm chi tiết).*

Phân tích một truyện cười

Một nữ tu sĩ, một giáo sĩ Do Thái và một linh mục cùng đi vào một quán bar. Người phục vụ ở quầy rượu nhìn họ và thốt lên: "Cái gì thế này? Một chuyện đùa chăng?"

Sự thật đúng như vậy! Và nếu bạn hỏi tôi thì câu trả lời vẫn là: Đó là một truyện cười thú vị. Nhưng tại sao? Suy nghĩ một chút về câu hỏi đó sẽ làm tăng cường thêm khả năng hài hước của bạn. Lần sau, khi nghe một mẩu truyện cười, bạn hãy cười (nếu nó hài hước). Sau đó, cố gắng tìm hiểu xem điều gì trong câu chuyện đó khiến nó trở nên khôi hài. Liệu đó có phải là một cụm từ mơ hồ, đa nghĩa? Hay đó có phải là âm của một từ nhất định nào đó? Liệu đó có phải là một sự nhanh nhạy khác của bán cầu não phải trong việc giải quyết sự bất hợp lý hay không?

Tôi không muốn bạn có lối tiếp cận hoàn toàn thờ ơ với sự hài hước. (Sự yêu mến của mọi người xung quanh dành cho bạn rất quan trọng đối với tôi). Nhưng nếu đôi khi thử nhìn lại và sắp xếp truyện cười hay một điểm nút hài hước theo hướng ngược lại, bạn sẽ hiểu rõ hơn kiểu hài hước nào có tác dụng, và quan trọng hơn: kiểu nào sẽ không làm được điều đó.

Chơi các trò chơi rèn luyện não phải

Có hai game không dây mới, được thiết kế đặc biệt dành để kiểm tra và tăng cường các khả năng tư duy thiên về não phải. Game Right Brain (Não phải) của Tecmo mô tả 12 hoạt động dùng để đánh giá xem bạn là người có não phải hay não trái nổi trội hơn. Do thời gian thực hiện hạn chế, trò chơi này chỉ có mặt ở Nhật Bản nhưng nó sẽ nhanh chóng lan tới khu vực Bắc Mỹ và châu Âu. *(Hãy truy cập www.tecmogames.com để biết thêm chi tiết)*. Trò chơi thứ hai, Right Brain Paradise (Thiên đường cho não phải), với ý nghĩa "là loại game trên điện thoại di động có khả năng khơi dậy cảm hứng của bộ não tốt nhất trong các loại game đã từng được chế tạo". Nó

đưa bạn qua chín cấp độ với mức khó tăng dần để kiểm tra khả năng của bán cầu não phải. (*Hãy truy cập www.bluelavawireless.com để biết thêm chi tiết)*.

9. TÌM KIẾM Ý NGHĨA

Đầu mùa đông năm 1942, các nhà chức trách nước Áo đã tiến hành bao vây và bắt giữ hàng trăm người Do Thái tại Vienna, trong số họ có một bác sĩ tâm thần trẻ tuổi tên là Viktor Frankl. Vào thời điểm đó, Frankl là một nhân vật có tiếng tăm trong lĩnh vực tâm thần học. Ông đang phát triển một học thuyết mới về hạnh phúc tâm lý. Ông và vợ mình, Tilly, đã lường trước được cuộc vây bắt, do đó, họ cố gắng hết sức để bảo vệ những thứ mà sau này trở thành tài sản quan trọng nhất đối với họ. Trước khi cảnh sát ập vào nhà, Tilly đã khâu vào tấm vải lót áo khoác của Viktor bản chép tay cuốn sách về các học thuyết ông đang viết dở. Viktor mặc chiếc áo khoác khi hai vợ chồng bị chuyển tới Auschwitz. Trong ngày đầu tiên tại trại tập trung, ông luôn giữ chặt chiếc áo bên mình. Nhưng đến ngày thứ hai, lính Đức Quốc xã đã lột trần và tịch thu toàn bộ quần áo của ông, Frankl không bao giờ được nhìn thấy bản viết tay của mình nữa. Ba năm sau, tại Auschwitz và sau đó là tại Dachau, khi vợ, anh trai và cha mẹ đều bị chết trong các lò hơi ngạt, Frankl đã tái tạo cuốn sách của mình trên những mẩu giấy nhỏ lấy trộm được. Năm 1946, một năm sau khi lực lượng Đồng minh giải phóng các trại tập trung, những mảnh giấy nhàu nát này đã trở thành nền tảng của một trong những công trình có tác động mạnh mẽ và lâu dài nhất thế kỷ trước – cuốn sách của Frankl mang tên Man’s Search For Meaning (Hành trình tìm kiếm ý nghĩa của con người).

Trong cuốn sách, Frankl miêu tả việc ông đã kiên trì chịu đựng hoàn cảnh lao động cực kỳ vất vả, những tên lính tàn bạo và lương thực thiếu thốn như thế nào. Nhưng cuốn sách của ông không chỉ là một câu chuyện về sự sống sót. Nó vừa là cánh cửa bước vào thế giới tâm hồn của con người, vừa là một cuốn sách hướng dẫn bạn đến với một cuộc sống đầy ý nghĩa. Bên cạnh việc tái hiện trải nghiệm và trạng thái tinh thần của bản thân cũng như những người

bạn tù tại trại tập trung, Frankl còn trình bày chi tiết học thuyết ông đã bắt đầu xây dựng từ trước khi bị bắt. Ông lập luận: “Điều quan tâm chính của con người không phải là đạt được sự vui thích hay trốn tránh nỗi đau mà là thấy được một ý nghĩa trong cuộc sống của mình.” Xu hướng cơ bản, động lực thúc đẩy đem tới sức mạnh để con người tồn tại chính là theo đuổi ý nghĩa. Sự tiếp cận của Frankl được gọi là “logotherapy – liệu pháp ý nghĩa” với từ “logos” theo tiếng Hy Lạp là “ý nghĩa” – nhanh chóng trở thành một động thái có ảnh hưởng lớn trong việc chữa bệnh bằng liệu pháp tâm lý.

Frankl và một số người khác đã thành công trong việc tìm kiếm ý nghĩa và mục đích ngay trong hoàn cảnh khủng khiếp không thể tưởng tượng nổi tại trại tập trung. (Trong cuốn sách của Frankl, có một đoạn mà tôi rất thích: “Tôi hiểu được tại sao một người chẳng còn lại gì trên thế gian này vẫn có thể cảm thấy hạnh phúc, cho dù điều đó chỉ diễn ra trong một khoảnh khắc rất ngắn, khi anh ta nghĩ về người mình yêu thương”). Ông giải thích rằng ý nghĩa đó vẫn có thể tồn tại cho dù bạn đang ở hoàn cảnh đau khổ nhất – quả thật, ý nghĩa đôi khi lớn lên ngay từ trong đau khổ. Nhưng ông cũng nhấn mạnh, việc chịu đựng đau khổ không phải là một điều kiện tiên quyết để tìm kiếm được ý nghĩa. Việc tìm kiếm đó là một xu hướng tồn tại trong mỗi con người chúng ta, và sự kết hợp của ngoại cảnh cùng với ý chí nội tại có thể khiến chúng ta tìm được điều đó.

Điểm cuối cùng này chính là điểm mấu chốt của cuốn sách – cũng là điểm giá trị của tác phẩm đến ngày nay. Trong những năm đầu thế kỷ XXI, một số lực lượng đã kết hợp với nhau để tạo nên những hoàn cảnh khiến sự theo đuổi ý nghĩa cuộc sống diễn ra với một quy mô vô cùng rộng lớn. Thứ nhất, khi vấn đề nghèo đói và bệnh dịch của xã hội diễn ra dai dẳng, hầu hết những người trong thế giới tiến bộ đều đã được trút bỏ những đau khổ thật sự. Như tôi đã trình bày trong Chương 2, chúng ta sống trong một thời kỳ của sự dư thừa, với một mức sống mà không một thời kỳ nào trong lịch sử có thể sánh kịp. Được giải phóng khỏi cuộc đấu tranh sinh tồn, chúng ta có đủ sự dư dả để dành trọn cuộc đời mình cho hành trình tìm kiếm ý nghĩa. Chắc rằng, nếu Frankl và những người bạn tù của mình có thể theo đuổi ý nghĩa đó từ công việc tại các trại Auschwitz

thì chúng ta cũng có thể làm như vậy với cuộc sống thoải mái và dư thừa của mình.

Các lực lượng khác cũng có tác động. Như tôi đã trình bày trong Chương 3, tuổi thọ trung bình của dân số thế giới tăng cao đã đánh một dấu mốc quan trọng trong ngành nhân khẩu học. Ngày nay, phần lớn những cuộc đời thuộc thế hệ đó đã lùi lại phía sau, điều này nhắc nhở họ tìm kiếm tâm hồn và đánh giá lại các ưu tiên của mình. Mối hiểm họa về chủ nghĩa khủng bố luôn rình rập, buộc người ta phải suy nghĩ về sự ngắn ngủi của cuộc sống và đang đặt ra những câu hỏi về mục đích thật sự của cuộc sống. Trong khi đó, công nghệ vẫn tiếp tục phát triển không ngừng, nhấn chìm chúng ta trong dữ liệu và khiến con người nghẹt thở bởi các lựa chọn. Tất cả những lực lượng trên đã tập trung lại, tạo nên một "cơn bão hoàn cảnh" tuyệt vời khiến việc tìm kiếm ý nghĩa của sống trở nên khả thi hơn và ý chí giúp con người tìm thấy ý nghĩa của năng lực thứ sáu trong Thời đại Nhận thức.

Robert William Fogel, nhà kinh tế học đoạt giải thưởng Nobel mà tôi nhắc đến trong Chương 2, đã gọi thời điểm này là "Sự thức tỉnh thứ tư". Ông viết: "Hiện nay, sự thiếu cân bằng về mặt tinh thần (hay phi vật chất) cũng là một vấn đề lớn tương tự sự thiếu cân bằng về vật chất, có thể còn quan trọng hơn." Ông lặp lại điều mà Frankl đã nói cách đây nửa thế kỷ: "Con người có đủ điều kiện để sống, nhưng họ không biết sống vì cái gì; họ có đủ các phương tiện sống nhưng không có ý nghĩa cuộc sống." Ronald Inglehart, một nhà khoa học chính trị đáng kính tại trường Đại học Michigan, người đã theo dõi và so sánh dư luận tại nhiều quốc gia trên thế giới trong suốt ¼ thế kỷ qua, cũng đã nhận thấy một điều tương tự. Mỗi lần tiến hành khảo sát những giá trị của thế giới, ông nhận thấy các câu trả lời chủ yếu tập trung vào các vấn đề về tinh thần và phi vật chất. Ví dụ, theo một khảo sát gần đây, 58% người dân Mỹ nói họ thường nghĩ về ý nghĩa cũng như mục đích sống của mình. Mặc dù với tỷ lệ thấp hơn một chút, nhưng các khảo sát cũng đem lại kết quả tương tự tại các nước Đức, Anh và Nhật Bản. Inglehart tin rằng xã hội tiến bộ đang ở giữa giai đoạn chuyển đổi chậm chạp về nguyên lý hoạt động, một sự thay đổi dần dần từ những giá trị của "người theo chủ nghĩa duy vật" (nhấn mạnh việc bảo đảm cho kinh tế và vật chất)

sang ưu thế "hậu chủ nghĩa duy vật" (đề cao việc tự thể hiện và chất lượng cuộc sống)". Gregg Easterbrook, một nhà báo Mỹ, người đã có những bài viết sâu sắc về chủ đề này, có một nhận định táo bạo hơn: "Sự chuyển đổi từ nhu cầu về vật chất sang nhu cầu về ý nghĩa vẫn đang tiếp diễn theo mức độ chưa từng xảy ra trong lịch sử – thu hút hàng trăm triệu người trên thế giới – và cuối cùng, nó có thể được thừa nhận như là một sự phát triển văn hóa cơ bản trong thời đại của chúng ta."

Cho dù chúng ta có gọi thời kỳ này là gì: "Sự thức tỉnh thứ tư", các giá trị "hậu chủ nghĩa duy vật" hay "Nhu cầu ý nghĩa" thì kết quả cũng đều giống nhau. Ý nghĩa đã trở thành tâm điểm của cuộc sống cũng như công việc của con người. Rõ ràng, theo đuổi ý nghĩa không phải là nhiệm vụ đơn giản. Bạn không thể làm điều này tương tự như việc mua một cuốn sách hướng dẫn nấu ăn với các công thức nấu ăn có sẵn trong đó, hay mở một túi bột, thêm nước và trộn đều nó lên. Nhưng có hai phương pháp rất thiết thực, toàn diện dành cho các cá nhân, gia đình và doanh nghiệp để bắt đầu kiếm tìm ý nghĩa: suy nghĩ nghiêm túc về tinh thần và hạnh phúc.

Suy nghĩ nghiêm túc về tinh thần

Người đàn ông nhỏ bé với chiếc áo choàng màu đỏ tía và đôi giày đế mềm là nhân vật cuối cùng lên sân khấu. Khi ông xuất hiện từ phía cánh gà, khán giả đứng lặng im thể hiện sự tôn trọng. Ông nở nụ cười hạnh phúc, chào đón mọi người và ngồi bắt chân chữ ngũ trên một chiếc ghế bành trống để sẵn trên sân khấu. Trong khán phòng chật ních gồm 1.300 chỗ ngồi ở khuôn viên Viện Công nghệ Massachusetts, tôi ngồi ở hàng ghế cuối cùng nên phải ghé mắt mãi mới nhìn thấy. Trong số khán giả có mặt hôm đó, tôi nhìn thấy cả Richard Gere với đôi tay nắm chặt theo kiểu Namaste và Goldie Hawn. Người đàn ông khiến tất cả mọi người phải đứng dậy và tỏ lòng kính trọng chính là Jenzin Gayatso. Ông được coi như hiện thân của Đức Phật từ bi, một vị Đạt-lai Lạt-ma của Tây Tạng, người được trao giải Nobel Hòa bình do những nỗ lực tìm giải pháp hòa bình về vấn đề chủ quyền Tây Tạng.

Vậy mục đích chuyến viếng thăm của Đức tôn kính Đạt-lai

Lạt-ma tới Viện Công nghệ Massachusetts là gì? Ông tới đây để tham dự hội thảo mang tên “Khám phá tâm hồn” – một cuộc họp mặt không chính thức nhằm trao đổi về những gì khoa học có thể khám phá từ Phật giáo và về những gì Phật giáo có thể tìm hiểu qua khoa học. Trong hai ngày diễn ra hội thảo, ghế trong hội trường sẽ chật kín các nhà khoa học với những bộ quần áo giáo sư màu đất và các thầy tu với chiếc áo cà-sa màu đỏ và vàng nghệ – một hình ảnh đối lập giữa vật chất và tâm hồn, giữa bán cầu não phải và não trái, tập trung tại trung tâm của đại não. Cách đây 15 năm, đức Đạt-lai Lạt-ma đã bắt đầu mời một số nhà khoa học tới trang viên của mình tại Dharamsala, Ấn Độ để đàm đạo. Ông cảm thấy rất hứng thú với những điều họ biết được về bộ não con người và họ cũng rất tò mò muốn biết điều gì sẽ xảy ra bên trong bộ não của những người đã phát triển những khả năng siêu nghiệm về tinh thần đến mức siêu việt. Trải qua 15 năm, các nhà khoa học như Richard Davidson tại trường Đại học Wisconsin đã bắt đầu đưa các nhà tu hành vào những thiết bị fMRI, như thiết bị mà tôi đã nêu trong Chương 1, để chụp lại hình ảnh những bộ não đang ở trạng thái thiền, cũng như để thấu hiểu được xúc cảm, khả năng tập trung, hình ảnh tinh thần và những khả năng nhận thức khác. Các nhà sư như Mathieu Ricard, người ban đầu được đào tạo để trở thành nhà sinh học phân tử, đã bắt đầu đọc các tài liệu khoa học để hiểu về các hoạt động của trí óc và có lẽ là bản chất của tâm hồn. Cuộc hội thảo mà tôi tham dự ở trên là cuộc gặp mặt công khai đầu tiên của họ. Đạt-lai Lạt-ma đã nói với chúng tôi tại buổi họp báo trước khi diễn ra hội nghị chính thức: “Khoa học và Phật giáo rất giống nhau, vì chúng đều khám phá bản chất của hiện thực và cả hai đều có chung mục tiêu là giảm bớt nỗi đau cho loài người.”

Những gì đã diễn ra tại hội nghị – rất nhiều buổi trò chuyện, kế hoạch nghiên cứu trong tương lai – không quan trọng bằng việc nó đã diễn ra. Thậm chí, Viện Công nghệ Massachusetts còn coi tâm linh là một vấn đề quan trọng. Như nhà nghiên cứu sinh học phân tử Eric Lender đã nói với đông đảo những người tham gia, khoa học chỉ đơn thuần là một con đường để chúng ta khám phá thế giới. Qua rất nhiều lĩnh vực, người ta càng lúc càng thừa nhận tâm linh là một phần cơ bản của con người – không nhất thiết là tôn giáo, nhưng

được định nghĩa rộng rãi là liên quan đến ý nghĩa cũng như mục đích cuộc sống. Thật vậy, khả năng tin tưởng của chúng ta – một lần nữa cần nhắc lại là không chỉ tôn giáo mà là niềm tin vào một điều gì đó lớn hơn bản thân chúng ta – có thể liên quan đến bộ não. Và không có gì ngạc nhiên khi điều này dường như xuất phát từ bán cầu não phải. Ví dụ, Micheal Persinger, nhà thần kinh học của trường Đại học Ontario's Laurentian, đã tiến hành các cuộc thí nghiệm (ở một mức nào đó có thể gây ra tranh cãi) bằng một thiết bị được gọi là "Mũ sắt của Chúa". Persinger thắt chặt chiếc mũ vào đầu của các đối tượng thí nghiệm và đặt bán cầu não phải của họ trong một trường bức xạ điện từ cường độ yếu. Hầu hết những người được đội dụng cụ thí nghiệm đó đều cho biết họ có cảm giác về sự hiện diện của Chúa hoặc hòa hợp với vũ trụ. Điều này một lần nữa nhắc lại ý kiến cho rằng những suy nghĩ, trải nghiệm mang tính tâm linh, thần bí có thể là một phần của bệnh học thần kinh. Trong khi đó, tại trường Đại học Pennsylvania, Andrew Newberg đã tiến hành chụp cắt lớp bộ não của các nữ tu sĩ khi họ tập trung suy tưởng về điểm nhập định và sự liên hệ với Chúa trong tôn giáo. Những hình ảnh ông thu được cho thấy trong những khoảnh khắc như vậy, một phần chỉ dẫn ý thức về bản thân của bộ não hoạt động kém đi, do đó, nó góp phần làm cho cảm giác được hợp nhất với một điều gì đó trở nên lớn hơn. Công việc của những người như họ đã đưa đến cơ hội cho một lĩnh vực hoàn toàn mới, thần học thần kinh, lĩnh vực khám phá mối quan hệ giữa bộ não và trải nghiệm tâm linh. Nhà thần kinh học Steven Quartz tại Caltech đã nói: "Những nghiên cứu về cấu tạo sinh học của chúng ta ngày càng chỉ rõ con người chỉ là những tạo vật xã hội của việc tìm kiếm ý nghĩa, khao khát hiểu được sự nhất quán và mục đích cuộc sống."

Ít nhất, chúng ta cũng có thể thấy được tính chất quan trọng của tâm linh vì khả năng cải thiện cuộc sống cho loài người của nó đã được chứng minh, thậm chí, nó còn giá trị hơn rất nhiều khi nhiều người trong chúng ta đã cảm thấy hài lòng (hoặc quá thỏa mãn) với những nhu cầu vật chất. Ví dụ, một số căn bệnh của cuộc sống hiện đại như stress, bệnh tim,… có thể được giảm bớt bằng cách quan tâm, chăm sóc tâm hồn. Theo nghiên cứu tại trường Đại học Duke, trung bình những người cầu nguyện đều đặn có huyết áp thấp hơn

so với những người không cầu nguyện. Các nhà nghiên cứu tại Viện Nghiên cứu Johns Hopkins cho biết việc tham dự các lễ tế tôn giáo sẽ làm giảm nguy cơ tử vong do bệnh tim, tự tử và một số bệnh ung thư. Các nghiên cứu khác cho thấy, những phụ nữ coi trọng ý nghĩa và mục đích cuộc sống có lượng tế bào chống lại virus gây bệnh và các loại tế bào ung thư cao hơn. Một số nghiên cứu khác cũng chỉ ra niềm tin cuộc sống còn có mục tiêu cao hơn là có thể giúp con người giảm nguy cơ mắc bệnh tim. Theo một nghiên cứu tại Đại học Dartmouth, việc dự đoán khả năng sống sót của các bệnh nhân phẫu thuật hở tim phụ thuộc vào việc các bệnh nhân đó tin vào sự thành thật và những lời cầu nguyện ở mức nào. Những người thường xuyên tới nhà thờ (hay giáo đường đạo Do Thái hoặc nhà thờ Hồi giáo) dường như sống lâu hơn những người không đi, thậm chí họ có kiểm soát những yếu tố liên quan đến sinh học và hành vi.

Đây là một lĩnh vực đòi hỏi sự khéo léo và rất dễ dẫn đến tranh luận, một phần do có quá nhiều kẻ đã viện dẫn quyền năng của Chúa để lừa bịpnhững người ốm yếu thể xác. Nếu chỉ phụ thuộc vào tâm linh để chống lại căn bệnh ung thư hay làm bình phục những đoạn xương gãy thì bạn xứng đáng nhận được những hậu quả tai hại do nó để lại. Nhưng một phương pháp tiếp cận toàn diện – lý trí của não trái kết hợp với tinh thần của não phải – có thể mang lại hiệu quả. Như tôi đã chú ý ở Chương 3, hơn một nửa các trường y ở Mỹ hiện nay đều có các khóa học về tâm linh và sức khỏe. Theo tờ Newsweek: “72% người Mỹ nói rằng họ sẵn sàng tham gia một cuộc nói chuyện với bác sĩ của mình về đức tin.” Đó là một lý do khiến một số bác sĩ bắt đầu để tâm đến “hồ sơ về tâm linh” của các bệnh nhân, như hỏi xem họ có tìm kiếm niềm an ủi từ tôn giáo không, họ có phải là thành viên của một cộng đồng có đức tin không, họ có tìm thấy ý nghĩa sâu xa hơn trong cuộc sống của mình không. Tất nhiên, đó có thể là những chủ đề hết sức tế nhị. Nhưng như bác sĩ Harold Koenig của trường Đại học Duke phát biểu trên tạp chí Religion News Service: “Chúng ta đang trở lại thời điểm cách đây 20 năm, khi các bác sĩ được yêu cầu đưa ra một hồ sơ về giới tính.” Koenig ước tính có khoảng từ 5-10% các bác sĩ Mỹ tiến hành lập một số dạng hồ sơ về tâm linh giống như liệu pháp câu chuyện. Sự kết hợp giữa tinh thần và sức khỏe là một phần của xu hướng có

ảnh hưởng sâu rộng trong y học để điều trị cho mỗi bệnh nhân với vai trò là một con người tổng thể, thay vì coi họ là một thực thể có một căn bệnh nhất định.

Một lĩnh vực khác cũng bắt đầu thấy được sự quan trọng của tâm linh, đó là ngành kinh doanh. Nếu như Thời đại Nhận thức đang nở rộ với những giá trị hậu chủ nghĩa duy vật và đi sâu hơn vào "nhu cầu tinh thần" thì thật dễ hiểu khi hiện tượng này sẽ ăn sâu, bám rễ và phát triển bền vững tại những nơi chúng ta dành hầu hết thời gian trong ngày để làm việc.

Cách đây 5 năm, Ian Mitroff, một giáo sư của trường Kinh doanh Marshall thuộc Đại học Nam California và Elizabeth Denton, một nhà tư vấn, đã cho xuất bản một báo cáo có tên *A Spiritual Audit of Corporate America*(Một kiểm tra về tâm linh trong các công ty Mỹ). Sau khi phỏng vấn gần một 100 ban quản trị các công ty về tâm linh tại nơi làm việc, họ đã có một số kết luận đáng ngạc nhiên. Hầu hết các ban quản trị đều định nghĩa tâm linh theo cùng một cách như nhau – không phải một tôn giáo mà như một "khao khát cơ bản để tìm được mục đích cũng như ý nghĩa trong cuộc đời mỗi con người". Nhưng họ hiểu nếu coi trọng thứ ngôn ngữ tinh thần đó tại nơi làm việc sẽ xúc phạm đến tín ngưỡng của nhiều nhân viên khác nên họ đã bỏ toàn bộ ngôn từ về đề tài này. Trong khi đó, Mitroff và Denton khám phá ra rằng, các nhân viên tha thiết muốn được đem những giá trị tinh thần vào công việc của mình (và theo cách đó, họ có thể đưa toàn bộ con người mình vào công việc, thay vì chỉ một phần bản thân họ) nhưng họ không cảm thấy thoải mái khi làm như vậy. Hãy đọc bản báo cáo và bạn có thể hình dung được dòng sông của ý nghĩa và mục đích sống đang bị ngăn chặn ở bên ngoài các cơ quan đầu não như thế nào. Nhưng đây là lời phản bác từ các công ty: Nếu làn sóng tôn giáo được giải thoát thì tốt hơn hết là các công ty nên đóng cửa. Mitroff và Denton cũng nhận thấy: các công ty thừa nhận những giá trị tôn giáo và xếp nó ngang bằng với các mục tiêu của công ty hoạt động tốt hơn các công ty không làm như vậy. Hay nói cách khác, cho phép tâm linh có mặt tại nơi làm việc không làm các tổ chức, công ty sao nhãng mục tiêu của họ. Hơn thế, nó thường giúp họ đạt được mục tiêu.

Khi càng ngày có nhiều những công ty thấu hiểu được điều này, chúng ta dường như thấy được sự đi lên của *tinh thần trong kinh doanh* – một nhu cầu ngày càng phát triển ở các cá nhân đối với nơi làm việc của họ, mang lại ý nghĩa cuộc sống cũng như tiền bạc. Theo một khảo sát mới đây tại Mỹ, hơn ba trong số năm người trưởng thành tin rằng có cảm giác nhiều hơn về sự duy linh sẽ cải thiện nơi làm việc của họ. Tương tự, 70% các câu trả lời cho bản khảo sát quản lý hàng năm của nhóm chuyên gia cố vấn người Anh Roffey Park cho biết, họ mong muốn công việc hàng ngày của mình trở nên có ý nghĩa hơn. Và trong một vài năm qua, các nhóm như Hiệp hội Tinh thần nơi làm việc hay những sự kiện như Hội nghị quốc tế về Tinh thần trong kinh doanh diễn ra hàng năm, đã xuất hiện.

Chúng ta cũng sẽ thấy sự tăng nhanh không ngừng của *tinh thần trong kinh doanh* – những mạo hiểm trong thương mại sẽ giúp một bộ phận cộng đồng đang tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống thỏa mãn mong muốn về sự siêu nghiệm. Hãy nhớ lại ngành công nghiệp nến ở Chương 2, hoặc nghĩ về sự gia tăng nhanh chóng của các phòng tập yoga, các hiệu sách về kinh Phúc âm và các sản phẩm “xanh” từ Toyota Prius tới các loại mỹ phẩm của Body Shop. Rich Karlgaard, tổng biên tập của tờ Forbes, nói rằng đây là vòng quay kế tiếp của kinh doanh. Đầu tiên là cuộc cách mạng về chất lượng trong những năm 1990, tiếp đến là “cuộc cách mạng rẻ” – theo cách gọi của Karlgaard – chi phí hàng hóa được giảm xuống một cách đáng ngạc nhiên, cho phép mọi người trên thế giới có thể mua được điện thoại di động cũng như truy cập Internet. Ông nêu câu hỏi: “Vậy tiếp đến sẽ là gì?” “Ý nghĩa. Mục đích. Trải nghiệm cuộc sống sâu sắc. Hãy dùng bất cứ từ ngữ hay cụm từ nào bạn thích, nhưng cần biết rằng mong muốn của người tiêu dùng về chất lượng của những sản phẩm trên đang tăng lên. Hãy nhớ đến Abraham Maslow và Viktor Frankl và đánh cược việc kinh doanh của mình cho những luận điểm của họ.”

Suy nghĩ nghiêm túc về hạnh phúc

Viktor Frankl đã viết: “Không thể theo đuổi hạnh phúc, nó phải là sự đảm bảo.” Nhưng nó được đảm bảo từ điều gì? Câu hỏi đó đã

gây nhiều tranh cãi vì mọi người ở khắp nơi đều tranh cãi về nó. Nhưng ngày nay, lĩnh vực tâm lý học đã bắt đầu đưa ra một số câu trả lời – nhờ rất nhiều vào nghiên cứu của giáo sư, bác sĩ Martin E. P. Seligman thuộc trường Đại học Pennsylvania, cũng là người đặt nền tảng cho xu hướng “tâm lý học tích cực”.

Trong hầu hết lịch sử phát triển, ngành tâm lý học học thuật tập trung nghiên cứu mọi điều, trừ hạnh phúc. Nó nghiên cứu về bệnh tật, sự rối loạn chức năng, sự hoạt động khác thường của một cơ quan trong cơ thể và lờ đi những gì khiến con người hài lòng và mãn nguyện. Nhưng khi Seligman lên lãnh đạo Hiệp hội Tâm lý học Hoa Kỳ năm 1998, ông dần định hướng tổ chức này theo một hướng mới. Nghiên cứu của Seligman, cũng như của các nhà khoa học đã tập trung vào tìm hiểu sự thỏa mãn và hạnh phúc của con người, bắt đầu mở ra cánh cửa bí mật: điều gì khiến con người hạnh phúc, và cũng để khuyến khích loài người suy nghĩ một cách nghiêm túc về hạnh phúc.

Theo Seligman, hạnh phúc xuất phát từ sự pha trộn của nhiều yếu tố. Một phần nó phụ thuộc vào sinh học. Mỗi chúng ta sinh ra đều có một khoảng đánh giá hạnh phúc tự nhiên tương đối ổn định, được ghi vào cấu trúc gen của mỗi người. Một số người hướng đến sự u ám, trong khi những người khác lại thiên về sự vui vẻ. Nhưng tất cả chúng ta đều có thể học cách đạt được vị trí cao hơn khoảng đánh giá của mình – đó chính là nơi chúng ta có thể đảm bảo cho hạnh phúc. Theo Seligman, một số điều góp phần tạo nên hạnh phúc có gắn với sự thỏa mãn về công việc, tránh xa những sự việc và xúc cảm tiêu cực, kết hôn và có mối quan hệ xã hội rộng rãi. Cũng không kém phần quan trọng là lòng biết ơn, sự tha thứ và lạc quan. (Theo nghiên cứu thì việc kiếm được nhiều tiền hơn, có thật nhiều bằng cấp hay sống trong một hoàn cảnh hoàn toàn thoải mái dường như không phải là vấn đề lớn).

Sắp xếp lại các yếu tố trên có thể giúp tạo ra một “cuộc sống thoải mái” như cách gọi của Seligman, đó là một cuộc sống tràn đầy những cảm xúc tích cực về quá khứ, hiện tại và tương lai. Nhưng “cuộc sống thoải mái” chỉ là một nấc thang trên chiếc thang của sự hưởng lạc. Ở một mức độ cao hơn, Seligman gọi là “cuộc sống tốt

đẹp" – trong đó, bạn sử dụng "những thế mạnh riêng" (những gì mà bạn thật sự giỏi) để đạt được sự hài lòng trong những lĩnh vực chính của cuộc đời. Đây có thể là một cách nói khác của điều mà Studs Terkel gọi là "một phần của cái chết từ thứ hai đến thứ sáu" theo tiếng gọi. Seligman cho biết: "Tiếng gọi là hình thức thỏa mãn nhất của công việc vì cũng giống như sự hài lòng, nó được thực hiện vì mong muốn chứ không phải vì những lợi ích vật chất khác mà nó mang lại. Tôi dự đoán, thưởng thức kết quả công việc suôn sẻ sẽ sớm thay thế cho phần thưởng vật chất, một lý do chủ yếu để con người làm việc." "Cuộc sống tốt đẹp" cũng tốt trong kinh doanh. Như Seligman viết: "Hạnh phúc hơn sẽ dẫn đến hiệu quả sản xuất và thu nhập cao hơn." Thậm chí còn xuất hiện một trường học về suy nghĩ quản lý được xây dựng xung quanh những nguyên lý của tâm lý học tích cực.

Nhưng "cuộc sống tốt đẹp" vẫn chưa phải là cái đích cuối cùng. Theo Seligman: "Hình thái thứ ba của hạnh phúc được con người theo đuổi là một điều không thể tránh khỏi vì đó chính là theo đuổi ý nghĩa cuộc sống… để biết được đâu là điểm mạnh nhất và sử dụng nó trong những công việc lớn hơn chính bản thân bạn." Vượt lên bản thân mình theo cách này không khác nhiều so với những gì mà các nhà sư và nữ tu sĩ đã làm. Khi sự thịnh vượng và dư thừa ngày càng tăng lên cho phép nhiều người tham gia vào cuộc theo đuổi này hơn và khi càng nhiều người trong chúng ta có thêm ý chí để làm điều đó, tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống sẽ trở thành tâm điểm cuộc sống cũng như ý thức của con người.

Một cuốn sách về kinh doanh bán chạy nhất thập kỷ trước là một cuốn sách khá mỏng với một tựa đề kỳ lạ: Who Moved My Cheese (Ai đã lấy miếng pho-mát của tôi?). Đây là một truyện ngụ ngôn về ngành kinh doanh với hàng triệu bản in đã được bán trên toàn thế giới. Cuốn sách nói về câu chuyện của Hem và Haw, hai chú chuột nhà sống trong một mê cung và rất thích ăn pho-mát. Một ngày, sau hàng năm trời tìm kiếm pho-mát tại cùng một nơi, Hem và Haw tỉnh dậy thì thấy miếng pho-mát quý báu của mình đã mất. Phải, đã có ai đó lấy mất miếng pho-mát của họ. Nhưng Hem và Haw có cách phản ứng khác nhau với phát hiện này. Hem muốn chờ đợi cho tới khi có ai đó mang trả lại miếng pho-mát. Haw, lo lắng

nhưng rất thực tế, muốn mạo hiểm đi vào trong mê cung để tìm kiếm một miếng pho-mát mới. Cuối cùng, Haw thuyết phục Hem rằng chúng nên làm một điều gì đó để giải quyết vấn đề này hơn là ngồi đợi một điều thần kỳ xảy ra. Và sau đó, hai con chuột lại tiếp tục sống hạnh phúc (hay ít nhất là cho đến khi miếng pho-mát của chúng lại mất thêm một lần nữa). Tinh thần của câu chuyện này là: thay đổi là điều không thể tránh khỏi và khi nó xảy đến, phản ứng sáng suốt nhất không phải là ngồi than khóc hay rên rỉ mà hãy hành động và giải quyết điều đó.

Tôi không phản đối thông điệp của cuốn sách Ai đã lấy miếng pho-mát của tôi nhưng tôi không đồng ý với phép ẩn dụ ở đây. Trong Thời đại Nhận thức, có thể nói châu Á và sự tự động hóa có thể sẽ liên tục lấy đi miếng pho-mát của chúng ta. Nhưng trong một thời kỳ dư thừa, chúng ta không còn ở trong mê cung nữa. Ngày nay, phép ẩn dụ thích hợp nhất cho thời đại của chúng ta chính là một mê lộ.

Mê cung và mê lộ thường được xếp cùng nhau trong hình dung phổ biến của mọi người, nhưng thực chất, chúng khác nhau tại những điểm quan trọng. Mê cung là một loạt những lối đi chia thành ngăn và dễ gây mất phương hướng, hầu hết là các đường cụt. Khi đi vào mê cung, mục đích của bạn là phải thoát khỏi đó – càng nhanh càng tốt. Mê lộ là đường đi theo hình xoắn ốc. Khi vào mê lộ, mục tiêu của bạn là phải đi theo lối hướng tới điểm trung tâm, dừng lại, nhìn quanh và đi trở ra – có thể đi với tốc độ bạn muốn. Các mê cung những câu đố phân tích cần được giải quyết; còn các mê lộ lại là một hình thức của sự suy nghĩ không ngừng. Các mê cung có thể khiến bạn mất phương hướng; các mê lộ lại khiến bạn tập trung vào một hướng. Bạn có thể lạc lối trong một mê cung; còn trong mê lộ, bạn có thể đánh mất bản thân. Các mê cung khuyến khích não trái hoạt động, các mê lộ khiến não phải được tự do.

Hiện nay, có khoảng hơn 4.000 mê lộ công cộng cũng như tư nhân tại Mỹ. Nó được phát triển phổ biến như vậy vì rất nhiều lý do mà tôi đã miêu tả trong chương này cũng như trong toàn bộ cuốn sách. Tờ New York Times đưa ra báo cáo: “Trong thời kỳ mà rất nhiều người dân Mỹ nhìn lên bục giảng trong nhà thờ để tìm kiếm trải nghiệm và sự an ủi tinh thần, ngày càng đông người dân phát

hiện ra các mê lộ chính là con đường để cầu nguyện, xem xét nội tâm và hàn gắn tâm hồn." Bạn có thể tìm kiếm các mê lộ như thế ở mọi nơi: các quảng trường thương mại tại Thụy Sỹ; các bãi cỏ ở Vương quốc Anh; các công viên công cộng từ bang Indiana cho tới bang Washington, tới Đan Mạch; các trường đại học ở Bắc California; các nhà tù ở Nam California; và tại những nơi thờ phụng Chúa như nhà thờ Riverside tại Manhattan, nhà thờ lớn tại Thủ đô Washington, nhà thờ Methodist ở Albany, Nhà thờ Unitarian tại San Jose, và một giáo đường đạo Do Thái tại Houston. Các mê lộ cũng xuất hiện tại các bệnh viện và các trung tâm y tế. Bức ảnh ở dưới là mê lộ tại Trung tâm Y tế Bayview, thuộc Đại học Johns Hopkins tại Baltimore.



Cách đây không lâu, vào một buổi sáng, tôi có đi bộ trong mê lộ được làm từ những viên gạch vuông cạnh khoảng 10,16cm này. Nó gồm tám đường tròn đồng tâm, được hình thành từ hình vuông trắng có kích cỡ tương đương, xếp quanh hình tròn trung tâm có đường kính khoảng 60cm. Men theo mép ngoài mê lộ là một số hình vuông có một từ được khắc trên đó: *Sáng tạo. Trung thực. Sáng suốt. Tin tưởng.* Các du khách đến đây thường chọn cho mình một trong những từ đó và lặp lại chúng như một câu thần chú để suy tưởng khi họ đi vòng tròn tới trung tâm. Tôi bắt đầu đi trong mê lộ bằng cách đi về phía bên trái và đi vòng tròn đầu tiên. Khi nhìn ra xung quanh, tôi thấy một bên có một vài tòa nhà của Trung tâm Y tế và phía bên kia là một bãi đỗ xe. Chẳng có gì là siêu nghiệm ở đây

cả. Tôi cảm giác như thể chỉ đơn giản là mình đang đi trong một vòng tròn. Do đó, tôi bắt đầu lại. Để tránh mất tập trung, tôi quyết định nhìn xuống đất. Tôi tập trung tầm nhìn vào hai đường cong tạo thành nét bao bên ngoài con đường và bắt đầu đi, chậm hết mức có thể. Hai đường cong màu trắng cuốn lấy tôi. Sau một lúc, tôi có chút cảm giác như đang lái xe trên một con đường dài không bóng người. Tôi không phải tập trung nhiều, tâm hồn tôi dường như đang ở một nơi khác, và điều đó đem lại sự yên ổn bất ngờ cho tâm hồn. Có thể không có gì ngạc nhiên khi việc trải nghiệm này cũng giống như khóa học vẽ của tôi ở Chương 6 và việc tham gia vào câu lạc bộ những người thích cười ở Chương 8. Nó giữ chặt những khả năng tư duy thiên về não trái của tôi. David Tolzman, người thiết kế và xây dựng mê hồn trận ở Johns Hopkins, nói: “Một mê hồn trận là lối thoát cho bán cầu não phải. Khi bán cầu não trái bị thu hút trong quá trình logic – đi trong mê hồn trận – thì não phải hoàn toàn thư thái để nghĩ đến việc sáng tạo.”

Người có công lớn nhất trong việc đưa các mê lộ vào bản đồ văn hóa là bác sĩ Lauren Artress, một nữ tu sĩ nhà thờ Tân giáo tại Nhà thờ lớn Grace, San Francisco. Cách đây một vài năm, bà đã tới Nhà thờ lớn Chartres tại Pháp, nơi có mê lộ với đường kính khoảng 13m được khắc axit lên sàn gian giữa giáo đường. Khi đến, bà thấy những chiếc ghế được xếp đầy trong mê lộ và chúng không hề được sử dụng vào 250 năm qua. Artress chuyển những chiếc ghế ra và đi bộ vào trong mê lộ, sau đó du nhập hình thức này vào Mỹ. Bà đã tạo ra hai mê lộ hiện nay rất nổi tiếng ở Nhà thờ lớn Grace tại San Francisco. Bà cũng thành lập một đoàn mục sư mang tên Verditas, chuyên trang bị các khóa học và các thiết bị cần thiết để tạo mê lộ cho các nhà thờ và các tổ chức khác.

Artress cho biết: “Chúng ta sống trong một thế giới tư duy bằng não trái… và đây là một thế giới hoàn toàn khác mà chúng ta phải hòa nhập để đáp ứng được những thách thức của thế kỷ tới.” Khi đi bộ trong một mê lộ, chúng ta “thay đổi ý thức từ tuyến tính sang phi tuyến” và hé lộ “những khám phá sâu sắc, trực giác và hình mẫu của chính bản thân”. Trải nghiệm đó rất khác so với trải nghiệm trong một mê cung. “Nó có vẻ như dẫn bạn bước vào một phần hoàn toàn khác của con người mình hơn là giúp giải quyết vấn đề.

Cảm giác Tôi-hi-vọng-mình-làm-được.” Thậm chí, hình dáng của một mê lộ bình thường cũng đầy ý nghĩa. “Vòng tròn là biểu trưng cho sự trọn vẹn hay sự thống nhất. Do đó, khi con người đi trong mê lộ, họ bắt đầu thấy được toàn bộ cuộc đời của mình.”

Hiện nay, có khoảng 40 bệnh viện và các trung tâm y tế có các mê lộ – vì các lý do giống như khi sự đồng cảm và liệu pháp câu chuyện bắt đầu thâm nhập vào thế giới y học. Người ta ngày càng thừa nhận quá trình phân tích để chữa trị vết thương hoàn toàn cần thiết nhưng luôn là không đủ và các phương pháp từng bị loại bỏ, bị xem như những đề xuất không có tính thuyết phục lại có thể khiến người bệnh cảm thấy khỏe hơn. Lối tư duy toàn diện đó đã dẫn tới sự ra đời của mê lộ tại John Hopkins, một trong những trung tâm y học có điều kiện tốt nhất thế giới. Những nhà tổ chức mong muốn có một nơi mà các bệnh nhân, gia đình của họ và các nhân viên y tế có thể đi dạo để “kiếm tìm sự thư giãn cho thể xác và tâm hồn”. Điều đó có lẽ đang có tác dụng. Phía bên cạnh mê lộ là hai cuốn sổ ố vàng để mọi người có thể viết những cảm nghĩ của mình sau khi đi trong mê lộ. Những cuốn sổ minh chứng cho cảm giác an ủi và ý nghĩa mà mê hồn trận đem lại. Các bác sĩ và y tá viết họ tới đây sau những thử thách hay đau khổ mà họ đã trải qua. Gia đình của những người đang trải qua phẫu thuật thì viết họ đến đây để cầu nguyện, để suy nghĩ và để quên đi bản thân mình. Và trong cuốn sổ là những câu chuyện cảm động do chính các bệnh nhân viết. Những ghi chép dưới đây được viết chỉ vài ngày trước khi tôi đến:

Tôi hòa tâm hồn mình vào những người đã từng đi trong mê lộ và đã từng viết lên những trang giấy này.

Với tôi, cuộc phẫu thuật diễn ra cách đây một tuần chính là sự bắt đầu của một giai đoạn mới trong cuộc đời. Từ mà tôi luôn nhắc đến khi đi bộ trong mê lộ là TIN TƯỞNG.

Tôi tin tưởng vào một tương lai mới phía trước.

Tất nhiên, những mê lộ không thể cứu rỗi được cả thế giới. Nó cũng không phải là giác quan nào trong sáu giác quan mà tôi đã nói trong cuốn sách này. Tạo sự chuyển đổi từ Thời đại Thông tin sang

Thời đại Nhận thức, đi từ mảnh đất tư duy thiên về não trái sang tư duy thiên về não phải, bổ sung khả năng nghệ thuật và xúc cảm cho thiên hướng lập luận và phân tích của chúng ta sẽ không phải là một việc dễ dàng. Nếu có, nó cũng chỉ xảy ra ở một vài điểm quan trọng, nhưng có thể đó là điểm mấu chốt. Như Viktor Frankl từng nói, một cuộc sống lý tưởng không phải là theo đuổi miếng pho-mát trong sợ hãi. Nó giống như việc chúng ta đi bộ trong một mê lộ, nơi mục đích chính là bản chất cuộc hành trình.

DANH MỤC

Thiết kế

Kể chuyện

Hòa hợp

Đồng cảm

Giải trí

Tìm kiếm ý nghĩa

Hãy nói cảm ơn

Lòng biết ơn luôn có tác dụng. Những cảm giác của lòng biết ơn giúp gia tăng niềm hạnh phúc và khơi sâu thêm cảm nhận về ý nghĩa của con người. Đó là lý do vì sao Martin Seligman, tác giả của những nghiên cứu được nói ở phần đầu chương này, tán thành "chuyến viếng thăm của lòng biết ơn". Nó diễn ra như sau: Bạn nghĩ về một người trong cuộc đời mình, người đã rất tốt hoặc rất rộng lượng với bạn nhưng bạn chưa một lần nói lời cảm ơn. Bạn hãy viết một "bức thư cảm ơn" chi tiết cho người đó, giải thích về lòng biết ơn của mình bằng những ngôn từ cụ thể. Sau đó, bạn đến thăm con người đáng kính ấy và đọc to bức thư. Theo Seligman, việc bạn thực hiện nghi thức trên thật sự có tác động mạnh mẽ. "Mọi người đều khóc khi bạn viếng thăm với tấm lòng biết ơn. Điều đó khiến tất cả thấy cảm động."

Ngày càng có nhiều nhà nghiên cứu tìm hiểu về tâm lý học tích cực tiến hành một loạt công trình nghiên cứu tương tự Seligman. Các nghiên cứu đã đề cập tới lòng biết ơn như một phần quan trọng tạo nên hạnh phúc cho mỗi con người. Những người tỏ ra biết ơn về những điều cụ thể xảy ra trong quá khứ, những người nhìn vào chiến thắng ngọt ngào thay vì những thất vọng đắng cay có xu hướng dễ hài lòng với hiện tại hơn. Theo Seligman, chuyến viếng thăm của lòng biết ơn có thể là một cách hữu hiệu để "tăng cường độ, thời gian và tần suất của các ký ức tích cực".

Một lý do mà bạn nên thử thực hiện chuyến viếng thăm của lòng biết ơn đó là nó có thể sinh ra một động lực từ chính bản thân nó. Những người được cảm ơn thường sẽ bắt đầu suy nghĩ xem trong cuộc đời mình, họ đã quên nói cảm ơn tới những ai. Do đó, họ tự thực hiện một cuộc hành hương, điểm cuối cùng là chuyển lời cảm ơn tới người nhận, kết quả là một loạt sự biết ơn và mãn nguyện.

Hai hình thức khác của chủ đề này chính là danh sách cảm ơn nhân ngày sinh nhật và sự biết ơn mỗi ngày. Danh sách cảm ơn nhân ngày sinh rất đơn giản. Mỗi năm, vào sinh nhật của mình, bạn hãy liệt kê một danh sách những điều mà bạn cảm thấy biết ơn – số mục trong danh sách tương đương với số năm mà bạn kỷ niệm sinh nhật. (Khi tôi làm điều này vào sinh nhật lần thứ 40, danh sách cảm ơn của tôi gồm tất cả mọi thứ, từ rượu vang đỏ tới điều thực tế hơn như con cái tôi đang được khỏe mạnh và sống trong một đất nước tự do). Mỗi năm, bản danh sách của bạn sẽ tăng thêm một mục – quan điểm cho thấy khi càng già đi, bạn càng có nhiều điều cảm thấy hàm ơn. Hãy giữ bản danh sách của bạn và nhìn lại nó vào mỗi dịp sinh nhật. Nó sẽ đem lại cho bạn cảm giác hài lòng, giúp xoa dịu mối lo âu về sự chảy trôi của thời gian. Sự biết ơn mỗi ngày là một cách đưa lòng biết ơn của bạn vào thói quen hàng ngày. Mỗi ngày, vào một thời điểm nhất định, hãy nghĩ về một điều mà bạn cảm thấy biết ơn. Một số người thực hiện điều này khi họ chuẩn bị đi ngủ. Những người khác thực hiện cùng một số thói quen – như khi uống cà phê vào buổi sáng, khi dọn giường hay khi đặt bước chân đầu tiên ra khỏi nhà. Những bài tập về sự hàm ơn ở trên có vẻ hơi ủy mị

với một số người, nhưng dù thế nào, hãy thử nó một lần. Tôi dám đảm bảo bạn sẽ phải cảm ơn tôi về điều đó.

Bài kiểm tra 10 năm — 20 triệu đô-la

Tôi biết cách luyện tập này từ Jim Collins, tác giả của cuốn Good to Great (Từ tốt đến vĩ đại). Ông khuyến khích mọi người nên nhìn vào cuộc sống của họ – hay cụ thể hơn là vào công việc của họ – và tự hỏi xem họ có tiếp tục công việc hiện tại không nếu họ có 20 triệu đô-la trong ngân hàng hay biết rằng mình không thể sống quá 10 năm nữa. Ví dụ, nếu bạn được thừa kế 20 triệu đô-la, không có sợi dây nào ràng buộc, liệu bạn có sống như cách bạn đang sống bây giờ không? Nếu bạn biết mình chỉ sống được 10 năm nữa, liệu bạn có còn gắn bó với công việc hiện tại hay không? Nếu câu trả lời là không, thì hẳn nó đã nói lên điều gì đó về bạn. Rõ ràng, chỉ riêng bài kiểm tra này thì không thể xác định được cả một quá trình trong cuộc đời bạn. Nhưng sự tiếp cận này rất khôn ngoan và các câu trả lời có thể đem lại kết quả rất rõ ràng.

Đánh giá tinh thần của bạn

Trong nghiên cứu của mình, tôi đã phát hiện hai phương pháp tự đánh giá, có thể giúp đo được những tính chất và quan điểm liên quan đến tìm kiếm ý nghĩa. Cả hai công cụ này đều không đo được chính xác những gì mà tôi muốn nói ở trên do khả năng khó nắm bắt của ý nghĩa. Nhưng cả hai đều rất thú vị, hữu dụng và là những khám phá có giá trị.

Công cụ đầu tiên xuất phát từ Tiến sĩ Ralph Piedmont thuộc Đại học Loyola, Maryland. Ông là người đã phát triển phương pháp mà ông gọi là Bảng đánh giá mức độ siêu nghiệm tinh thần. Nó cũng giống với rất nhiều đánh giá khác mà tôi đã đề cập tới ở những phần *Danh mục* trước. Hãy trả lời một loạt những câu hỏi và khi vượt qua những câu hỏi đó, bạn sẽ tính số điểm dựa trên những câu trả lời của mình. Piedmont nói: “Những người có mức độ siêu nghiệm tinh thần cao tin rằng sẽ có một kế hoạch và ý nghĩa lớn hơn cho cuộc sống, điều gì đó vượt lên trên cả sự sống và cái chết… Những người có kết quả thấp hơn thì quan tâm nhiều hơn đến

những khía cạnh vật chất của cuộc sống và không nhìn thấy ý nghĩa lớn lao hơn những gì cuộc sống mang lại cho họ ở đây, lúc này.”

(Để tìm hiểu kỹ hơn về điều này, hãy truy cập website www.evergreen.loyola.edu/~rpiedmont/STSR.htm).

Công cụ tự kiểm tra thứ hai là công trình của Tiến sĩ Jared Kass thuộc Đại học Lesley, bang Massachusetts, được gọi là Chỉ số trải nghiệm tinh thần cốt lõi. Nó đánh giá được trải nghiệm tinh thần cũng như toàn bộ cảm nhận về hạnh phúc của bạn, sau đó, xét xem hai phần đó giao nhau như thế nào. Ví dụ, khi thực hiện bài kiểm tra, kết quả của tôi: “Bạn có một cảm nhận về hạnh phúc lành mạnh nhưng tâm linh có thể không phải một nhân tố đóng góp quan trọng.” Một lần nữa, phải nhấn mạnh rằng bài kiểm tra này không phải là tất cả những gì bạn có thể dùng để đánh giá bản thân, nhưng nó có thể giúp bạn biết được tâm linh đóng vai trò như thế nào đối với hạnh phúc của mình.

(Thông tin chi tiết xin xem tại www.tinyurl.com/5sz7u).

Không có từ “Nhưng”

Bạn biết điều gì sẽ khiến cuộc đời của mình trở nên ý nghĩa hơn nhưng bạn đang cảm thấy lúng túng trước những trở ngại trên con đường đang đi? Hãy phá bỏ những rào chắn đó chỉ bằng bài tập đơn giản sau.

Hãy soạn một danh sách những thay đổi quan trọng mà bạn được làm trong cuộc đời và viết ra những gì cản trở bạn thực hiện chúng.

Tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, nhưng công việc đòi hỏi tôi phải đi rất nhiều.

Tôi muốn mình ăn uống đầy đủ hơn, nhưng công việc cứ cuốn lấy tôi và bữa ăn của tôi thường rất qua loa, nhiều đường.

Tôi muốn đọc nhiều sách hơn, nhưng tôi hiếm khi có thời gian ngồi đọc một cuốn sách.

Bây giờ, bạn hãy quay trở lại với mỗi mục ở trên và thay các từ “nhưng” thành từ “và”.

Tôi muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, và công việc đòi hỏi tôi phải đi rất nhiều. Do đó, tôi nên tìm cách đưa cả gia đình đi cùng tôi trong một vài chuyến công tác.

Tôi muốn mình ăn uống đầy đủ hơn, và công việc cứ cuốn lấy tôi, bữa ăn của tôi thường rất qua loa, nhiều đường. Do đó, tôi cần phải mang theo đồ ăn tự làm để có được những bữa ăn đảm bảo sức khỏe, giảm thói quen ăn những thức ăn không tốt.

Tôi muốn đọc nhiều sách hơn, và tôi hiếm khi có thời gian ngồi đọc một cuốn sách. Do đó, tôi nên kiếm những cuốn sách đã được thu băng để tôi có thể nghe khi đang trên xe hay khi đang ở phòng tập thể dục.

Sự thay thế từ “*nhưng*” thành “*và*” có thể chuyển bạn từ phương thức “bào chữa” sang phương thức “tháo gỡ” vấn đề. Hay nói một cách văn vẻ, đó là cách bạn “giải quyết vấn đề”. Và nếu phương pháp này không thành công thì sao? Bạn có thể luôn nói: “Tôi muốn thực hiện những thay đổi trong cuộc đời, nhưng bài tập trong cuốn sách của Pink không đủ để giúp tôi.”

Dành trọn một ngày để nghỉ ngơi

Hãy chọn cho mình một ngày trong tuần và thoát khỏi những mối bận tâm thường ngày. Tạm dừng công việc. Không trả lời thư từ, email. Lờ đi hộp thư thoại. Tắt điện thoại di động. Hầu hết những tôn giáo ở phương Tây đều thiết lập một ngày Sabbath – ngày thứ bảy của tuần – thời gian của hòa bình, tự soi lại bản thân và cầu nguyện. Dù bạn có tin hay không, hãy thử nghiệm với phương pháp này. (Và phương pháp này không bắt buộc bạn phải theo một tôn giáo nào cả. Những ngày Sabbath phi tôn giáo này có thể tương đương với việc lấy lại sinh lực). Để được hướng dẫn cụ thể, hãy xem cuốn sách của Wayne Muller có tựa đề là *Sabbath: Finding Rest, Renewal, and Delight in Our Busy Lives* (Ngày Sabbath: Tìm kiếm sự thư thái, sự đổi mới và niềm thích thú cho cuộc sống bận

rộn của chúng ta). Nếu việc biến ngày này thành một nghi lễ hàng tuần là không hợp với bạn, hãy xem sự lựa chọn khác của Muller: “Chọn một việc trong ngày để làm như một hình thức nghỉ ngơi Sabbath.” Mỗi khi bạn nắm chặt tay nắm cửa hay với tay lấy chiếc điện thoại, “hãy đơn giản dừng lại, hít thở sâu ba lần và sau đó, đi ra ngoài hay trả lời điện thoại”. Những ngày Sabbath ngắn ngủi có thể là những dấu lặng quan trọng trong cuộc sống bận rộn hiện nay.

Đọc những cuốn sách nên đọc

Việc giới thiệu những cuốn sách nói về ý nghĩa cuộc sống quả là khó khăn. Hầu hết những tác phẩm văn học hay những đoạn kinh nổi tiếng trên thế giới đều bàn luận về chủ đề ý nghĩa cuộc sống là gì và làm thế nào để tìm được nó. Do đó, những cuốn sách được giới thiệu dưới đây không phải là những trích đoạn từ những tiểu thuyết nổi tiếng hay những cuốn sách thánh đó. Và nếu bạn thích, bạn cũng có thể đọc Bài thuyết giáo trên núi, các đoạn của Kinh Torah cũng như Kinh Koran. Nhưng để có những hướng dẫn gần gũi hơn, hiện đại hơn, quy củ hơn về ý nghĩa cuộc sống, bạn hãy tìm hiểu những cuốn sách sau:

Man’s Search for Meaning (Tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống của con người) *của Viktor Frankl – Một trong những cuốn sách quan trọng nhất mà bạn sẽ đọc trong đời.*

Authentic Happiness (Hạnh phúc đích thực) *của Martin E. P. Seligman – Thật đáng kinh ngạc khi nhiều người chưa từng đọc cuốn sách và tiếp thu bài học từ nó. Đó là một đoạn mở đầu lý tưởng về tâm lý học tích cực. Nó bao gồm tất cả những bài luyện tập để giúp bạn biến những lý thuyết trở thành hành động thật sự trong cuộc sống.*

(Để tìm hiểu thêm, hãy truy cập www.authentichappiness.org).

Flow **(Dòng chảy)** *của Mihalyi Csikszentmihalyi – “Dòng chảy”, khi bạn say mê và bị mê hoặc bởi một hành động nào đó đến mức mất cảm giác về thời gian và không gian, là một thành phần quan trọng cấu thành nên năng lực Tìm kiếm ý nghĩa cuộc sống. Cuốn sách này chính là hướng dẫn tốt nhất cho bạn.*

What Should I Do with My Life? (Tôi nên làm gì với cuộc đời mình?) *của Po Bronson – Đó là câu hỏi tất cả chúng ta từng hỏi chính mình, và đó cũng là câu mà Bronson muốn hàng trăm người trên nước Mỹ tự hỏi bản thân. Ông trả lời câu hỏi đó bằng việc tìm ra những câu chuyện cảm động, đầy cảm hứng và rất sâu sắc.*

Mindfulness **(Sự suy xét)** *của Ellen Langer – Giáo sư Langer thuộc trường Đại học Harvard cho biết, có quá nhiều người trong chúng ta vấp ngã trong cuộc đời do thiếu suy xét. Chúng ta bị chìm trong những thói quen hàng ngày và không có ý thức về thế giới xung quanh. Thoát ra khỏi tình trạng đó có thể là con đường dẫn chúng ta đến sự sáng tạo và ý nghĩa cuộc sống.*

The Art of Happiness (Nghệ thuật hạnh phúc) *của Đức Phật Đạt-lai Lạt-ma và Howard Cutler – Những chuyến viếng thăm Đạt-lai Lạt-ma cùng bác sĩ Cutler và hàng loạt những cuộc nói chuyện riêng giữa hai người giải thích triết lý sống cũng như mở rộng thêm ý tưởng của Ngài: "Mục đích cuối cùng trong cuộc đời là kiếm tìm hạnh phúc." Nghệ thuật hạnh phúc trong công việc, một hợp tác nữa của Đạt-lai Lạt-ma và bác sĩ Cutler, trình bày sâu hơn về các nguyên tắc hạnh phúc trong đạo Phật tại nơi làm việc. Những xúc cảm tiêu cực là một cuộc "đối thoại khoa học" lôi cuốn với Đạt-lai Lạt-ma mà Daniel Goleman đã thực hiện trong cuộc hội thảo "Tâm hồn và Cuộc sống" năm 2000.*

Tìm đến một mê lộ

Tôi đã thử cố gắng thiền nhưng thực hiện không được tốt. Tôi đã nghĩ tới yoga nhưng (ít nhất là vì lý do thể chất) tôi không được mềm dẻo cho lắm. Tuy nhiên, tôi đã phát hiện ra những mê lộ hấp dẫn đến mức đáng ngạc nhiên, đến nỗi tôi muốn tạo một cái tại mảnh sân sau nhà trong tương lai. Điều thuận lợi đối với tôi đó là các mê lộ yêu cầu sự di chuyển mà tôi là người kém tập trung và không chịu được việc ngồi yên một chỗ. Suy tưởng trong khi di chuyển sẽ khiến tôi thanh thản và tập trung. Để tìm một mê lộ, hãy bắt đầu tại các website sau:

Bản đồ các mê lộ trên thế giới: www.veriditas.labyrinthsociety.org

Tại đây, bạn có thể gõ tên thành phố và quốc gia của mình và tìm kiếm những mê lộ gần với bạn nhất.

Thế giới mê lộ: www.labyrinthsociety.org

Được biết đến với cái tên TLS, nhóm đã thiết kế website này với rất nhiều thông tin bổ ích về các mê lộ. Trang web cũng có bản danh sách các mê lộ nhưng ngắn hơn, cũng như một vài mê hồn trận ảo hấp dẫn.

Labyrinthos: www.labyrinthos.net

Một trung tâm thông tin của nước Anh về tất cả mọi thứ liên quan đến mê lộ và là một nguồn thông tin đáng tin cậy về những mê lộ tại Vương quốc Anh.

Hai cuốn sách sau là những nghiên cứu đáng giá để bạn hiểu thêm về các mê lộ: *Walking a Sacred Path* (Bước đi trên con đường thiêng liêng) của Lauren Artress và cuốn sách ảnh *Labyrinths and Mazes* (Các mê lộ và mê cung) của nhiếp ảnh gia người Đức Jurgen Hohmuth.

Nếu sau đó cảm thấy đam mê với những mê lộ, bạn có thể tìm rất nhiều loại mê lộ di động và cả những bộ đồ nghề để xây dựng mê lộ. Một trong những website tốt nhất cho những loại sản phẩm này thuộc công ty Labyrinth *(xem chi tiết tại www.labyrinthcompany.com)*, nơi thiết kế mê lộ mà tôi đã đi ở Johns Hopkins. Nếu bạn chưa sẵn sàng để cày một đường mòn với nhiều vòng tròn trên bãi cỏ nhà mình thì hãy thử một “mê lộ ngón tay” được làm bằng gỗ – một đồ vật có kích thước bằng lòng bàn tay. Khi sử dụng, bạn sẽ dùng ngón tay để “đi” trong mê lộ theo các đường mòn được khắc thành rãnh. Bạn sẽ thấy thoải mái với chúng mà không cần phải rời khỏi nhà hay văn phòng của mình.

(Xem chi tiết tại www.relax4life.com).

Kiểm tra lại thời gian của bạn

Hầu hết chúng ta đều có thể nói ngay mà không cần suy nghĩ những điều mình coi là quan trọng nhất. Nhưng liệu hiện thực cuộc sống hàng ngày của chúng ta có phù hợp với lối nói hoa mỹ về những nguyện vọng sâu kín nhất không? Bạn hãy tìm hiểu với bài tập sau, một bài tập được ưa thích dành để định hướng cuộc sống và quản lý thời gian. Đầu tiên, hãy lập một danh sách liệt kê ngắn gọn những điều quan trọng nhất đối với bạn: con người, các hoạt động và các giá trị. Giảm bớt xuống còn khoảng mười mục trở xuống. Tiếp đến, bạn hãy cầm chiếc máy tính xách tay PDA, bản kế hoạch ngày hay một cuốn lịch trắng từ công ty bảo hiểm chẳng hạn – và kiểm tra xem mình đã sử dụng thời gian trong tuần vừa qua, tháng vừa qua như thế nào. Bạn có thể dành bao nhiêu tiếng cho mỗi việc ưu tiên trong cuộc sống của mình? Bạn đã thành công trong việc sắp xếp thời gian cho những giá trị của mình như thế nào? Bạn tìm thấy khoảng cách giữa những điều bạn giả định và những điều bạn thực hiện được ở đâu? Bài luyện tập này có thể giúp bạn giữ được sự thành thật của mình và hướng mỗi ngày của bạn tới một cuộc sống có ý nghĩa hơn.

Làm việc vì người khác

Hãy ngay lập tức nhìn trang phía trước phần Mục lục trong cuốn sách này. (Nào, nhanh lên! Tôi sẽ chờ!). Giống như rất nhiều cuốn sách khác, bạn sẽ thấy phần Lời đề tặng. Nhưng tại sao tất cả các tác giả lại thích làm điều đó? Tại sao mọi người – như các nhà quản lý, những người bán hàng, các y tá hay thậm chí các kế toán viên – lại không dành tặng công việc của mình cho một ai đó?

Tôi có ý tưởng này từ khi tôi đọc cuốn sách *The Observation Deck* (Quan sát hành động) của Naomi Epel, đây cũng là cuốn sách được giới thiệu trong phần *Danh mục ở* Chương 7.

Epel viết: “Tôi đã từng nghe Danny Glover nói rằng ông dành mọi kết quả mình đạt được cho một ai đó, có thể là Nelson Mandela hay người đàn ông già nua gác cửa sân khấu, nhưng ông luôn làm việc vì người khác hơn là vì bản thân mình. Sự tập trung này đem lại

mục đích cho diễn xuất của Glover và khiến công việc của ông trở nên phong phú.”

Bạn cũng có thể làm như vậy. Hãy dành tặng công việc của bạn – như một buổi thuyết trình, một cuộc điện thoại bán hàng, một bài báo cáo – cho một ai đó bạn thấy cảm phục hoặc một người có ý nghĩa quan trọng trong cuộc đời bạn. Bạn có thể truyền cho công việc của mình một mục đích cũng như ý nghĩa khi nghĩ rằng đó là một món quà bạn muốn dành tặng.

Hình dung bạn khi 90 tuổi

Tuổi thọ trung bình của con người đang ngày càng cao, và ngày nay, rất nhiều người đã sống đến tuổi 90. Hãy dành khoảng nửa tiếng để tự họa bạn khi ở độ tuổi 90 và thử đặt mình vào tâm hồn của chính bản thân ở độ tuổi đó. Cuộc đời của bạn sẽ như thế nào khi bạn nhìn nó từ vị trí thuận lợi này? Bạn đã thực hiện được điều gì? Bạn đã đóng góp được những gì? Bạn cảm thấy ân hận về điều gì? Đây là một bài tập không dễ – cả về ý thức cũng như cảm xúc. Nhưng nó lại có giá trị vô cùng to lớn, và nó có thể giúp bạn thỏa mãn một trong những đòi hỏi của Viktor Frankl: “Sống như thể bạn đang sống lần thứ hai và hành động sai lầm như lần đầu bạn thực hiện nó.”

LỜI KẾT

Chúng ta đã cùng nhau chia sẻ rất nhiều vấn đề. Và tôi hy vọng khi đọc cuốn sách *Một tư duy hoàn toàn mới,* bạn cũng có cảm giác thích thú như tôi khi viết nó. Khi bạn chuẩn bị bước vào Thời đại Nhận thức, hãy cho phép tôi trao cho bạn một số suy nghĩ trước khi tạm biệt.

Như tôi đã giải thích trong Chương 2, tương lai của bạn sẽ phụ thuộc vào những câu trả lời dành cho ba câu hỏi dưới đây. Trong thời đại mới này, mỗi người chúng ta phải nhìn nhận thấu đáo những việc mình làm và tự hỏi bản thân:

1. Người nước ngoài có thể thực hiện công việc đó với chi phí thấp hơn không?

2. Một máy tính có thể tiến hành công việc đó nhanh hơn không?

3. Những gì tôi cung cấp có đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng trong thời đại dư thừa hàng hóa không?

Ba câu hỏi trên sẽ vạch rõ ranh giới giữa những người sẽ tiến lên và những người tụt hậu. Cá nhân và tổ chức nào tập trung nỗ lực của mình vào công việc mà những công nhân tri thức nước ngoài không thể làm với thù lao rẻ hơn và máy tính không thể làm nhanh hơn, cũng như đáp ứng được những yêu cầu về thẩm mỹ, cảm xúc và tâm linh của thời kỳ thịnh vượng hiện nay, thì sẽ thành công. Những ai không để ý đến ba câu hỏi trên sẽ phải nỗ lực rất nhiều.

Trong thời gian từ khi tôi hoàn thành bản thảo, có hai nhóm nhà kinh tế học đã đưa ra những nghiên cứu để khẳng định thêm vấn đề

trọng tâm của cuốn sách này. Cặp thứ nhất là W. Michael Cox và Richard Alm, thuộc Cục Dự trữ Liên bang tại Dallas, đã tiến hành khảo sát 10 năm dữ liệu công việc và khám phá ra rằng, những thành quả lớn nhất là từ những công việc yêu cầu con người “có kỹ năng và trí tuệ xúc cảm” (ví dụ như các y tá có chứng nhận quốc gia) và “có trí tưởng tượng cũng như sự sáng tạo” (ví dụ như các nhà thiết kế). Frank Levy thuộc Viện Công nghệ Massachusetts và Richard Murane thuộc Đại học Harvard đã xuất bản một cuốn sách rất hay mang tên *The New Divion of Labor: How Computer Are Creating the Next Job Market* (Sự phân chia nhân lực mới: Máy vi tính đang tạo ra thị trường lao động mới như thế nào). Trong đó, họ lập luận rằng máy tính đang trong quá trình làm biến mất hoàn toàn những công việc có tính chất lặp lại. Họ cho biết, sự xuất hiện của những máy tính để bàn và sự tự động hóa các quá trình kinh doanh đã nâng cao giá trị của hai nhóm kỹ năng của con người. Kỹ năng đầu tiên là “tư duy chuyên sâu – giải quyết những vấn đề mới, không có những giải pháp cũ, lặp lại”. Nhóm thứ hai là “liên lạc phức tạp – thuyết phục, giải thích và phải truyền đạt một sự diễn giải thông tin cụ thể theo nhiều cách khác nhau”.

Như vậy, mọi thứ có vẻ đã rõ ràng. Thời đại Nhận thức đang hé rạng và những người mong muốn tồn tại trong thời kỳ đó phải làm chủ được những khả năng nhận thức tốt, cảm thụ cao mà tôi đã đề cập. Tình huống đó mang đến cả triển vọng và nguy cơ. Triển vọng là những công việc trong Thời đại Nhận thức sẽ cực kỳ dân chủ, công bằng. Bạn không cần phải thiết kế chiếc điện thoại di động đời tiếp theo hay khám phá ra một nguồn năng lượng thay thế mới. Sẽ có vô số công việc không chỉ dành cho những nhà phát minh, nghệ sĩ và chủ doanh nghiệp mà còn dành cho những nghề nghiệp cần trí tưởng tượng phong phú, trí tuệ xúc cảm và khả năng tư duy bằng não phải, từ luật sư, bác sĩ trị liệu massage, giáo viên, nhà tạo mẫu tới người bán hàng tài năng. Hơn nữa, như tôi đã cố gắng trình bày rõ ràng, những khả năng mà bạn sẽ cần như: Thiết kế - Kể chuyện - Hòa hợp - Đồng cảm - Giải trí - Tìm kiếm ý nghĩa, đều là những thuộc tính cơ bản của con người. Đó là những điều chúng ta làm mà không hề ý thức về động cơ bên trong của nó. Nó tồn tại trong tất cả chúng ta và cần được nuôi dưỡng để phát triển.

Điều nguy hiểm là thế giới đang chuyển động với tốc độ chóng mặt. Những chiếc máy vi tính và mạng lưới phát triển ngày càng nhanh và gắn kết chặt chẽ với nhau hơn. Trung Quốc và Ấn Độ đang trở thành những cường quốc về kinh tế. Vật chất dư thừa trong thế giới tiến bộ tiếp tục tăng lên. Điều đó có nghĩa phần thưởng lớn nhất sẽ dành cho những ai theo kịp tốc độ đó. Nhóm người đầu tiên phát triển được một tư duy hoàn toàn mới, làm chủ khả năng nhận thức và cảm thụ sẽ đạt được những thành công rực rỡ. Những người còn lại – hoặc do tiếp cận quá chậm, hoặc không làm gì cả – có thể sẽ bỏ lỡ cơ hội hay tệ hơn, phải chịu đựng đau khổ.

Sự lựa chọn là của bạn. Kỷ nguyên mới rực rỡ mở ra nhiều cơ hội nhưng nó cũng rất nghiệt ngã với những người có bước chân chậm chạp do thiếu linh hoạt trong tư duy. Tôi hy vọng rằng cuốn sách này sẽ đem lại cho bạn nguồn cảm hứng và những công cụ mà bạn sẽ cần để thực hiện cuộc hành trình dài của mình. Tôi rất mong được nghe những trải nghiệm của bạn. Nếu bạn có một câu chuyện để kể hoặc một bài tập muốn giới thiệu, xin hãy cho tôi biết. Bạn có thể liên lạc với tôi theo địa chỉ: *dpp@danpink.com.*

Cảm ơn bạn đã dành thời gian đọc cuốn sách này. Chúc bạn may mắn trong kỷ nguyên của nghệ thuật và cảm xúc.

DANIEL H.PINK
Washington, D. C, Mỹ.

NHỮNG LỜI KHEN TẶNG

MỘT TƯ DUY HOÀN TOÀN MỚI

"Cuốn sách này quả là một điều kỳ diệu. Một mặt, nó cung cấp gần như đầy đủ những phân tích độc đáo và sâu sắc về vấn đề mang tính cá nhân và kinh tế đáng chú ý nhất trong thời gian tới – những thay đổi to lớn do công nghệ và toàn cầu hóa tạo ra sẽ tác động đến lối sống của chúng ta, cách làm việc và hình dung về thế giới xung quanh. Từ đó, Dan Pink đã cung cấp một cuốn sách hướng dẫn không kém phần độc đáo và sâu sắc để giúp chúng ta tồn tại và tận hưởng niềm vui trong môi trường phức tạp này. Trong tôi xen lẫn nhiều cảm xúc khác nhau, vừa cảm động, hân hoan lại vừa lo lắng. Vài năm trước, Peter Drucker còn băn khoăn liệu nền kinh tế hiện đại có tìm được người dẫn đường đúng đắn không. Với cuốn sách đặc biệt này, chúng ta có thể đã khám phá được hướng đi chính xác cho thời đại mới tươi đẹp đang đến rất gần."

— Tom Peters

"Những ý tưởng và cách tiếp cận của Pink thật khéo léo, tạo được thiện cảm và đáng khích lệ với rất nhiều nỗ lực cá nhân và chuyên môn. Đây là một hành trình dễ chịu và nhiều ngạc nhiên thú vị khi ông khám phá các hoạt động của bộ não, ca ngợi sự phát triển và dân chủ hóa trong các sản phẩm thiết kế của Target cùng việc học vẽ, chơi các trò chơi. Tất cả giống như những phương tiện mà Pink dùng để minh họa cho cách chúng ta có thể suy nghĩ để sống tốt hơn, có ý nghĩa hơn và hữu ích hơn. Điều khiến tôi ngạc nhiên về cuốn sách này là tác giả nhận ra một chân lý rằng, để kiểm soát được các cá nhân thì cần phải thật sự hiểu và hành động dựa trên những lực lượng kinh tế-xã hội có ảnh hưởng mạnh mẽ tới nền kinh tế thế giới. Khác với những bài viết mang tính bài ngoại gần đây, lên án quyết liệt sự xấu xa của nguồn lực từ bên ngoài nước Mỹ, Pink lại vạch ra một số con đường mà nhờ đó các cá nhân và xã hội có thể theo đuổi để phát huy sức mạnh của mình. Vì vậy, nếu Pink đúng,

chúng ta gần như đã ở trên con đường đó. Tất cả những điều trên đều nhằm giúp các cá nhân hay tổ chức nhận ra được thực tế này bằng cách tận dụng những lợi thế chúng ta đang có. Và việc đó có lẽ đòi hỏi phải có Một tư duy hoàn toàn mới.”

— The Miami Herald

“Từ khi cuốn sách… Free Agent Nation của Pink trở thành một phần thiết yếu của những mối quan hệ quản lý nhân sự, người ta kỳ vọng vào những dư luận đối với những lý thuyết mới nhất của ông.”

— Publishers Weekly

“Một ấn phẩm hóm hỉnh, mang lại sự hồ hởi… Đối với những ai luôn mong muốn rèn luyện khả năng sáng tạo của mình, cuốn sách này chứa đựng rất nhiều bài tập và phương pháp thích hợp.”

— Harvard Business Review

“Tác giả Daniel H. Pink, người từng soạn những bài phát biểu cho các nhà lãnh đạo Nhà Trắng, nhà bình luận sâu sắc và xác thực về các xu hướng văn hóa, kinh tế và xã hội, đã đặt câu hỏi cho sự hiểu biết về sự vận động của thế giới mà hầu hết người dân Mỹ vẫn suy nghĩ. Tác giả của chuyên luận được nghiên cứu công phu và rất thú vị này đã truyền tải khẳng định trên sau khi đưa người đọc qua một bài kiểm tra nhằm thức tỉnh ý thức về việc Thời đại Thông tin, chủ yếu được mô tả bằng tư duy thiên về bán cầu não trái, đang dần nhường chỗ cho thời đại của nhận thức tốt và cảm thụ cao, nơi tư duy thiên về bán cầu não phải đóng vai trò quan trọng hơn. Tư duy thiên về bán cầu não phải là một chỉ dẫn hết sức cụ thể ông dành cho người đọc về những sách họ cần đọc, những nơi họ cần đi và những việc họ cần làm để phát huy tối đa khả năng của bán cầu não phải.”

— Fort Worth Star-Telegraph

“Cuốn sách đem lại cho bạn cách nhìn mới về công việc, tài năng cũng như tương lai của chính mình.”

— Worthwhile

“Hãy đọc cuốn sách này. Thậm chí quan trọng hơn, hãy tặng nó cho con của bạn.”

— Alan webber,

biên tập viên tờ Fast Company.

“Sự dư thừa, châu Á và tự động hóa”. Bạn hãy cố nói thật nhanh năm lần cụm từ trên vì nếu bạn không thật sự coi chúng là nghiêm túc thì sớm hay muộn, tương lai nghề nghiệp của bạn sẽ phải hứng chịu hậu quả do một trong số những tác động trên mang lại. Pink, tác giả cuốn sách bán rất chạy Free Agent Nation đồng thời là người từng chuyên soạn các bài phát biểu cho Phó Tổng thống Al Gore, đã viết nên một cuốn sách thật sâu sắc kèm theo rất nhiều tài liệu tham khảo như những cuốn sách, cuộc hội thảo, website… hướng dẫn bạn điều chỉnh lại bản thân nhằm mở rộng vai trò của bán cầu não phải nếu bạn muốn tồn tại và phát triển trong thế giới phương Tây.”

— Booklist